

Nicht die Rabattfrage sondern die Vertriebsfrage

scheint mir die wichtigere zu sein. Die wertvollste Vertriebsweise ist natürlich die persönliche Empfehlung der Bücher durch den Sortimenter. Im übrigen aber wird das Handinhand-Arbeiten zwischen Verleger und Sortimenter die beste Lösung der Vertriebsfrage sein. Zu einem solchen Handinhand-Arbeiten gehört es aber in erster Linie, daß die Herren Sortimenter das beste Vertriebsmittel, das ihnen der Verleger gratis zur Verfügung stellt,

den Prospekt

vom Verleger bestellen und zweckentsprechend verbreiten. Das soll nicht heißen, daß jeder Sortimenter jeden Prospekt bestellen müsse, durchaus nicht; aber es darf auch nicht dahin kommen, daß der Sortimenter von der Prospektverbreitung überhaupt nichts mehr wissen will, dem Verleger fast die ganze Last der Reklame zuschiebt und gleichzeitig von ihm einen höheren Rabatt verlangt. Es ist kläglich, wie wenig heute der Verleger Prospektbestellungen vom Sortiment empfängt, welche Anstrengungen er machen muß, um selbst für die Verbreitung der wirkungsvollsten Prospekte über die absatzfähigsten Bücher genügend Teilnehmer im Sortiment zu finden.

Wirklich bedeutende Erfolge

zeitigte und zeitigt noch heute nachgewiesenermaßen mein Helen Keller-Prospekt, trotzdem verbreiteten ihn nur verschwindend wenige Sortimentsfirmen. Die von diesen erzielten großen Erfolge hätten sich noch viele Hunderte von Firmen ebenfalls sichern können. Viel zu viele Sortimenter scheinen sich aber die besten Chancen entgehen zu lassen. Noch weitere Prospekte meines Verlags brachten schöne Resultate. Zuletzt war es der Prospekt über Katharina's Erinnerungen, und

heute ist es der Laufhard-Prospekt.

Bestellen und verbreiten Sie ihn!

Verbreiten nicht wahl- und planlos durch Beifügen in die Journalfortsetzungen, sondern durch persönliche Abgabe im Laden, Versand unter Kuvert usw. Bestellen sie bitte sofort; ich mache jetzt einen Neudruck auf besserem Papier; von 1000 Stück ab liefere ich mit Firmadruck (gratis).

Hochachtungsvoll

Stuttgart.

Robert Luz.

Herders

Konversations- Lexikon

Dritte Auflage — Acht Bände

M 100.—

Die Studierstube, Langensalza
1908, 1. Heft:

„... Als Ganzes verdient das
Werk einen Ehrenplatz in der
Gegenwartsliteratur.“

Blätter für höheres Schulwesen,
Berlin 1908, Nr. 1:

„... Die Fülle des Gebotenen
könnte nicht größer, nicht zuver-
lässiger sein.“

Herdersche Verlagshandlung
zu Freiburg im Breisgau

Beachten Sie

In meinem Verlage erschienen nur fol-
gende Werke von

Max Kreber

Der Millionenbauer. Roman.
Geschenkausgabe Lnb. 4 M;
Volksausgabe 1 M; geb. 1.50 M.

Leo Laffo. Schauspiel.
Brosch. 1.50 M; geb. 2.50 M.

Söhne ihrer Väter. Roman.
Brosch. 6 M; geb. 7.50 M.

Neu: Das Hinterzimmer. (Wenn
Steine reden.)
Brosch. M 4.—; geb. M 5.—.
à cond. 25%, bar 33 1/3% und 11/10.

Halten Sie gefälligst diese gangbaren
Bücher ständig auf Lager! Broschiert gebe
ich gern in Kommission; gebunden führen
die Barsortimente.

Es gelangen fortwährend Bestellungen
auf ältere Werke Krebers an mich. Ich bitte
daher Notiz davon zu nehmen, daß ich nur
obige vier liefern kann.

Fauer, den 1. März 1908.

Oskar Hellmann.