

# Wie gewinnt man einen Schlager?

## Etwas vom Inferieren!

Als strebsamer Verleger beschäftigt mich diese Frage ganz enorm; man möchte doch auch nicht gern rückständig sein.

Durch eifriges Börsenblattstudium und emsiges Nachdenken glaube ich nunmehr das richtige, unfehlbare Rezept für die Anzeige eines zukünftigen Schlagers gefunden zu haben.

Hier eine Probe:

„Jetzt ist es Zeit! Greifen Sie zu! Hier ist der Schlager fürs Herbstgeschäft, der Schlager der Saison, der Erfolg des Jahres.

„Es ist das Buch, von dem man spricht, das Buch, das man kauft, das Tagesgespräch!

„Daß dieses Werk einen beispiellosen Erfolg zeitigen muß, steht wohl außer Zweifel. Ich erwarte aufs allerentschiedenste, daß das Sortiment sich intensivst mit dem Vertrieb befassen wird.

„Schon durch reihenweises Auslegen im Schaufenster setzen Sie kinderleicht die stärksten Partien spielend ab.

„Jeder Kunde ist in Anbetracht der völlig unbegrenzten Absatzfähigkeit müheloser, sicherer Käufer.

„Dieses Buch bedarf selbstverständlich keiner besonderen Anpreisung, wie überhaupt jedes Risiko vollkommen ausgeschlossen ist.

„Also, frisch auf, zur emsigsten, regsten, energischsten, tätigsten Verwendung!!

usw. usw.

Die Wirksamkeit dieser Anzeige ließe sich noch wesentlich erhöhen, wenn man sie in Musik setzte oder aber in klangreiche Dialektform brächte, etwa in das anmutige Berlinisch. Das erstere bietet immerhin einige Schwierigkeiten, und das letztere ist zudem nicht mehr neu. Ich denke, es genügt auch so.

Die Brauchbarkeit obigen Rezeptes will ich nun an nebenstehender Neuigkeit ausprobieren und bin gern bereit, über den Erfolg gelegentlich zu berichten.

