


Z

Sehr geehrter Herr Kollege!

n weiten Kreisen des Publikums, so in denen der kleineren Bürger, der Gewerbetreibenden der unteren Beamten, der Privatbeamten, der Handwerker und der Landbewohner wird das Buch noch vielfach als reiner Luxusartikel angesehen. Leute aus diesen Ständen kommen deshalb selten in einen wirklichen Buchladen. Und doch sollte der Sortimenter nichts unterlassen, um auch in diese Schichten einzudringen und sie zum Buche zu erziehen. Weil sie noch selten zu ihm kommen, so muß er zu ihnen gehen. Mit Hilfe eines geeigneten Bücherkataloges lassen sich leicht die Beziehungen anknüpfen. Freilich ist mit einem Bücherkatalog, der sich an intellektuelle Kreise wendet, hier wenig zu erreichen. Diesen Bevölkerungskreisen müssen zunächst Bücher nahegebracht werden, die einen praktischen Wert für den Besitzer haben. Ein bewährtes Verzeichnis solcher Bücher, in dem natürlich auch der Gebildete vieles findet, ist unser sehr beliebter Katalog:

Nützliche Bücher

Ein Verzeichnis praktischer Haus- und Nachschlagebücher, die man gern zur Hand hat,

von dem bereits die

3., verbesserte und vermehrte Ausgabe

40.—60. Tausend

vorliegt. Ein den Katalog einleitender, interessanter Aufsatz

Haben Bücher „praktischen“ Wert?

unterrichtet den Leser, wie wertvoll und nutzbringend Bücher im Alltagsleben sein können, wenn man sie zu gegebener Zeit zu Rate zieht, und welche uneigennütigen und immer bereiten Freunde man an ihnen hat. Das sich anschließende Bücherverzeichnis ist nach Schlagworten geordnet, von denen nur einige hier angeführt sein mögen:

Alterspflege — Aufklärungsschriften — Bauratgeber — Berufswahl —
Blumenzucht — Dienstboten — Ehe und Familie — Gartenbücher —
Gesundheitsbücher — Haushaltung — Hausmittel — Heilpflanzen —
Kinder-Erziehung — Kochbücher — Körperpflege — Lebensbücher —
Rechtbücher — Spielbücher — Wohnung — Zimmervögel.

Sie erobern sich neue Absatzgebiete,

wenn Sie den handlichen Katalog in größerem Umfang verbreiten und in Ihrem Bezirk vielleicht von Haus zu Haus verteilen lassen. Die kommende ruhige Geschäftszeit bietet Ihnen Gelegenheit zu dieser Manipulation, die Ihnen direkt und indirekt guten Nutzen bringen wird.

Wir bitten zu verlangen.

Hochachtungsvoll

Leipzig u. Stuttgart
den 15. April 1913.

R. F. Koehler — Neff & Koehler
Bücherfortimente.