

\* Einige Tatsachen, die dem rechnenden Buch- und Zeitschriftenhändler Beweis sind, weshalb sich eine Beteiligung an unserem Werbefeldzug nutzbringend gestalten muß: \*

1. Ein Bezugspreis von M. 4.50 vierteljährlich für die universalfste Kulturzeitschrift ist für jeden, auch den wirtschaftlich Schwächsten erschwinglich.

2. Unsere Rabattsätze ermöglichen schon bei kleineren Kontinuationen einen jährlichen Bruttoerwerb von mehreren Hundert Mark. Wir rabattieren:

einzelne Exemplare mit 30 Prozent  
ab 11 Exemplaren mit 35 Prozent  
ab 51 Exemplaren mit 40 Prozent

Die entstehenden Spesen sind bei einmaliger Zustellung pro Monat sehr gering, bei Bezug über Leipzig liefern wir völlig spesenfrei.

3. Firmen, die bereits eine Hochlandkontinuation führen, wissen, daß jeder Hochlandabonnent Dauerbezieher ist. Eine Abbestellung findet in der Regel nur wegen Todesfalls statt.

4. Hochland wirbt unablässig für den Buchabsatz, seine Abonnenten sind die besten Bücherkäufer, sie werden naturgemäß ihren Bedarf bei der Firma decken, die den Bezug der Monatschrift vermittelt.

5. Unsere gesamte Werbung zu Beginn und während des Jahrgangs enthält den ständigen Hinweis, daß Hochland durch jede gutgeleitete Buch- und Zeitschriftenhandlung bezogen werden kann.

**Jede Firma, gleichgültig welcher Weltanschauung sie dient, ob sie Zeitschriften vertreibt oder nicht, hat in ihrem Kundenkreis eine ganze Reihe von Hochlandinteressenten.**

Diese alle als Bezieher zu gewinnen wird natürlich einer Werbemaßnahme nicht gelingen, jede größere Maßnahme soll nur den Untergrund für die tägliche, nie ganz abreißende Tätigkeit bilden. Die Kurve, die die Abonnentengewinnung darstellt, soll nicht eine sprunghafte, sondern eine gleichmäßige Tendenz nach oben zeigen.



**VERLAG KÖSEL & PUSTET K.G. • MÜNCHEN**