

## Der Sortimenter muß in der Werbung dem Verleger zur Seite stehen!

### Besondere Vertriebsweise!

Mit der Ansichtsversendung der Deutschen Volkheit habe ich einen überraschenden Erfolg gehabt. Von 130 versandten Exemplaren wurden 70 behalten. Auch kommen jetzt schon Leute in den Laden, die fragen: „Wann kommt Karl der Große“? oder: „Wann erscheinen die „Halle'schen Jahresauffspiele“?“

Alban Seß, Bücherstube. Sangerhausen.

**M**ehr wie ein Sortimenter sagte mir persönlich: „Es ist merkwürdig, ich kann im Gegensatz zu anderen Städten von der Volkheit keinen größeren Absatz erzielen, trotzdem ich schon 2—3 Sonderausstellungen im Schaufenster hatte. Man fragt noch wenig nach der Volkheit bei mir im Laden. Sie müßten als Verleger noch mehr für das Bekanntwerden tun.“ Andere dagegen haben zumal in kleineren Städten schon Hunderte von Bänden abgesetzt. Woran liegt das?

Es liegt daran: die „Deutsche Volkheit“ geht etwas der Zeit voraus. Sie wird noch nicht von einer Modeströmung getragen und rechnet darum im Absatz zuerst auf den Ernst der Stillen im Lande. Im Herbst komme ich zugleich mit der zweiten Reihe neuer Bände (es werden dann etwa 40 bis 50 fertig vorliegen) noch mit dem Programm der nächsten 50 Bände heraus, und dann muß jeder Deutsche Stellung zur Deutschen Volkheit nehmen, denn es handelt sich bei ihr um etwas, was jeden Staatsbürger angeht: um bewußte Stellungnahme zu deutscher Eigenart als Grundlage des Handelns in Politik, Beruf und Familienleben. Ganz deutlich hebt schon jetzt die Sehnsucht an, aus Chaos und Sumpf dadurch herauszukommen, daß man sich an der festen Form der Tradition orientiert.

So bleibt es keinem Sortimentern erspart, der mit der Volkheit Absatz erzielen will, diesen oder jenen Band einmal persönlich zu lesen (Dauer ½ Stunde). Erst dann wird er die Bände persönlich mit Erfolg empfehlen können. Das Geheimnis des Absatzes liegt zur Zeit nur in der persönlichen Empfehlung verbunden mit beständigem Auflegen der neuesten Bände vorn auf dem Ladentische. Natürlich hat dann ein Sonderfenster auch wieder eine größere Werbekraft.

Es gibt aber auch noch einen anderen Weg für lohnenden Vertrieb. Nämlich der Sortimentern (in einer kleineren Stadt darf es nur ein einzelner sein) spezialisiert sich auf eine systematische Ansichtsversendung eines einzelnen Bandes mit angefügter Bestellliste. Früher sandte man alle in Kommission gelieferten Neuerscheinungen in Masse an Private und Bibliotheken. Heute hilft nur weise Mäßigung verbunden mit Systematik. Heute heißt es in diesem besonderen Falle so: Man verschicke entweder einen einzelnen besonders zugkräftigen Band der Volkheit etwa in 50—100 Exemplaren mit beigelegter Bestellliste auf alle Bände nach und nach durch seine ganze Kundschaft oder man verschicke die neuen Bände spezialisiert nach Gruppen gleichfalls mit den vom Verlag zu liefernden Bestelllisten auf alle Bände. Es hat sich als praktische Erfahrung das Verhältnis herausgestellt, daß 100 auf solche Weise abgesetzte Bände den weiteren Verkauf von 400 im Laden nach sich zogen.

Wer in der letzteren Versendungsform in der jetzigen geschäftsruhigen Zeit für die Volkheit arbeiten will, ist gebeten, wegen Lieferung von Kommissionsgut auf beschränkte Zeit und Agitationsmaterial sich mit dem Verlag direkt in Verbindung zu setzen.

(Z)

Eugen Diederichs Verlag in Jena