



RECLAM



LEIPZIG



# Was läßt sich mit der U.-B. erzielen?

Aus einem Mitte August 1926 eingegangenen Sortimenterbrief:

Als ich vor einem Jahr meine Filiale eröffnete, nahm ich einige Tausend Nummern Reclam mit zu dem ersten Bestand. Ich dekorierte dann im Schaufenster zwischendurch immer einmal vollständig mit den broschierten Reclam-Heften, und zwar die Nummern fortlaufend. Der Erfolg zeigte sich bald. Sie werden nach Ihren Auslieferungslisten feststellen, daß meine Bezüge seit September sich steigern.

Platzmangel hinderte mich, die U.-B. auch in meinem Hauptgeschäft auf Lager zu nehmen. Durch Einbau schmaler Schränke auf dem Flur des Hauses habe ich aber Platz geschaffen. Ich bestellte am 18. Mai 3600 Nummern, brachte die mitgelieferten Plakate gut an und benutzte auch hier die Schaufenster zu ausgiebiger Reklame. Der Erfolg war glänzend. Es kommen wildfremde Leute in meinen Laden und sagen: „Das ist aber fein, daß Sie Reclam vollständig da haben. Wenn man sonst irgendwo eine bestimmte Nummer haben will, ist sie meist nicht da.“ Damit ist die Gesprächsanknüpfung gegeben, der persönliche Kontakt ist da. Von 10 Neulingen kommen 6 wieder und kaufen auch weiter bei mir. Ich kann meine Meinung nicht ändern, daß eine neue Zeit neue Menschen und Methoden verlangt.

**Also: von 10 Neulingen kommen 6 wieder — damit ist genügend gekennzeichnet, daß sich der feste Käuferkreis durch die Universal-Bibliothek um 60% heben läßt.**