

Der Preis macht den Umsatz, der Umsatz den Preis!

Die geringer gewordene Kaufkraft der deutschen Bücherfreunde zwingt zu äußerster Anstrengung. Nur wenn es gelingt, zu bescheidenem Preis Ungewöhnliches zu leisten, kann ein Erfolg sich einstellen. So sei es denn! Wir liefern hier in den

Ullstein-Weihnachtsbüchern für 5 Mark

Bücher, die nach Umfang und Ausstattung eigentlich 8 bis 10 Mark kosten müßten, wenn man der Kalkulation normale Auflagen zugrunde legte. Wir gehen einen andern Weg: wir stellen in unsere Kalkulation von vornherein eine Riesenaufgabe ein, die, wenn sie erreicht wird, den niedrigen Preis ermöglicht. Wir wollen sie erreichen! Wir wollen für diese Bücher werben, weil sie inhaltlich so gut sind, daß sie die Werbung verdienen. Der Buchhandel braucht auffällig billige Bücher, weil er damit auch diejenigen fesselt, die sonst vielleicht an die Buchgemeinschaften abwandern würden. Er unterstütze unsere Arbeit, denn unsere Interessen sind auch die seinen! Nur wenn der Versuch glückt, den großen Umsatz zu bewirken, der den niedrigen Preis erst möglich macht, nur dann können solche Sonderangebote auch in Zukunft erfolgen. Hier bieten wir Weihnachtsbücher für den Herrn, für die Dame, die jungen Leute und die Jugend. Legen Sie sie in die Auslage, Sie gewinnen damit das Mittel, in diesen und andern Büchern ein Weihnachtsgeschäft zu machen.

VERLAG ULLSTEIN, BERLIN