

Bekanntmachung an die deutschen Buchhändler über das deutsche Sortiment!

„Ich glaube an eine wesentliche Besserung der Wirtschaftsverhältnisse des Buchhandels, wenn Verlag und Sortiment gemeinsam an einer Erforschung der Absatzverhältnisse und Verkaufsmaßnahmen kühl, nüchtern und sachlich arbeiten, da das unangeführte Ergebnis nicht nur ganz neue Mittel und Wege in der Verkaufskunst, sondern auch eine heute kaum absehbare Weiterentwicklung der bisherigen Vertriebsarten sein werden.“
Walter Krieg

I.

Ausgehend von diesem Satz wird wohl jeder Buchhändler zustimmen, wenn heute dem Sortiment Verkaufsunterstützungen des Verlags zugebilligt werden, die weit über das übliche Mass hinausgehen. Andere Branchen haben diese Forderung der Zeit für den Detaillisten längst eingesehen und das Problem oft sehr gut gelöst. — Mit den üblichen Schlagwort-Ratschlägen „Reihenweise ins Fenster“ oder „vom Ladentisch verkaufen Sie Partien“, selbst wenn es sich um eine Broschüre über „Die atmosphärischen Störungen des Himalayagebietes“ handelt, ist heute dem schwermringenden Sortiment nicht gedient. Geht man einen Schritt weiter und gibt schon Interessentengruppen für die Bearbeitung auf, so wird der Wert im gleichen Atemzuge wieder illusorisch gemacht, weil es dann heisst: alle Philologen oder jeder Gartenbesitzer.

II.

Aus diesen Erwägungen heraus habe ich in aller Stille die Produktion meines seit 1869 bestehenden Verlags nach ganz modernen Verkaufsgesichtspunkten überprüfen und, soweit tatsächlich nach Meinung vielseitig erfahrener Berater einzelne Publikationen wesentliche und besonders erfolgversprechende Absatzwege ermöglichten, diese genau aufzeichnen lassen. In monatelanger Arbeit ist diese Untersuchung für das Sortiment geleistet worden. Einige mir befreundete Firmen haben dann diese theoretischen Ratschläge in langwierigen Versuchen wieder praktisch nach allen Seiten hin ausprobiert. Aus dieser immensen Arbeit ist die

Verkaufsberatung für die Werke der Verlagsbuchhandlung Julius Püttmann

entstanden, ein „Kundendienst“ meines Verlages, eine kostenlose Einrichtung für meine Mitarbeiter vom Sortiment.



III.

Es handelte sich in erster Linie darum, Verkaufsmethoden für ganz bestimmte Werke zu finden, deren Durchführung

1. den täglichen Betrieb einer Buchhandlung so gut wie nicht belasten,
2. keine nennenswerten baren Auslagen erfordern und
3. dem ehrlich arbeitenden Sortiment eine laufende sichere Rente bringen.

Die bisher erzielten Erfolge belaufen sich je nach Grösse des Platzes auf einen durchschnittlichen

Monats-Verdienst von RM 180.- bis RM 700.-

Allerdings sind Voraussetzung für diesen Verdienst die Lieferungsbedingungen, die ich gewähre (Sie finden diese auf dem dieser Anzeige beigegebenen Bestellzettel).

IV.

Ich wende mich heute an die verehrl. Kollegen vom Sortiment, denen daran liegt, sich für ihren Platz derartige Einnahmen zu verschaffen, und bitte um Bekanntgabe ihrer Anschriften. Alle diesbezüglichen Mitteilungen mache ich ohne jede Verbindlichkeit; ich verknüpfe nur zwei Bitten damit:

1. Meine Ausführungen und das Material genau durchzusehen und zu überprüfen und
2. dabei ehrliche Bereitschaft und etwas guten Willen zu zeigen.

Es ist selbstverständlich, dass irgend welche Nebenausgaben oder andere Hintertürchen bei diesem Angebot ausgeschlossen sind. Alle Anfragen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs erledigt.

Stuttgart

Graf Eberhardbau, 15. Januar 1931

Julius Püttmann, Verlagsbuchhandlung
Gegr. 1869

