

daß es sich hier nicht im deutschen Sinne um eine beschränkte Anzahl von Geschenkartikeln, sondern ziemlich um alle Arten von Artikeln handelt. Das amerikanische Prämiensystem wird nämlich so gehandhabt, daß man beinahe alle Bedarfs- und Luxusgegenstände durch entsprechend konzentrierten Einkauf gratis erhalten kann, vom einfachsten bis zum teuersten, sowohl einen Füllfederhalter als auch ein Grammophon, Schreibmaschine und komplette Kücheneinrichtungen. Demnach baut sich das amerikanische Geschäft so auf, daß sehr viele Firmen außer ihren eigentlichen Artikeln, die sie im Laden verkaufen, soundso viele andere Artikel zur Belebung ihres Geschäftes führen und die letzteren auf Grund des Prämiensystems verschenken. Gleichzeitig erfährt aber ihr Umsatz, soweit sie auch Großhändler oder Fabrikanten sind, dadurch eine Erhöhung, daß viele Kleinhändler anderer Branchen ihre Hauptartikel als Prämiengegenstände kaufen. Deshalb haben auch zahlreiche Firmen ein Interesse daran, ihre Artikel in der genannten Zeitschrift, aber auch in vielen anderen Blättern dauernd als Prämiengegenstände anzupreisen.

Was nun durch das Prämiensystem erreicht werden soll und auch erreicht wird, ist folgendes:

- a) Konzentration der Bedarfsdeckung auf gewisse Firmen,
- b) hiermit sozusagen zwangsläufig herbeigeführte Werbung der Konsumenten bei Familienangehörigen, Verwandten und Bekannten.

Denn es liegt klar auf der Hand, daß die Prämien nur durch Konzentration der Bedarfsdeckung auf die jeweilig in Betracht kommende Firma zu erreichen sind, und reicht der eigene Bedarf nicht aus, um die notwendige Anzahl von Coupons zu erhalten, dann tritt die Werbung bei Angehörigen, Verwandten und Bekannten ein und mit dieser rechnen eben die prämienverteilenden Firmen.

In der Praxis scheint die Anwendung dieses Systems aber selbst für amerikanische Firmen nicht immer so einfach zu sein, und deshalb soll der redaktionelle Teil der Zeitschrift "The Novelty News", der teilweise eine Art Kursus darstellt, über Mittel und Wege aufklären. Die Anfragen von Firmen und die ihnen individuell erteilten Antworten werden u. a. veröffentlicht. Die Hauptschwierigkeit soll in der Auswahl der richtigen Prämiengegenstände liegen. Ist diese Wahl getroffen, so beginnt die Ausarbeitung des Prämienskataloges, der gleichzeitig die zu verkaufenden Artikel und Preise sowie daneben den pro Artikel

in Frage kommenden, zu verschenkenden Prämiengegenstand und die zu seiner Erreichung notwendige Couponanzahl angibt. Zuletzt wird festgesetzt, in welchen Zeitungen und Zeitschriften inseriert werden soll.

Werfen wir nun einen Blick in die Abhandlungen der Zeitschrift "The Novelty News." Wir ersehen aus denselben, wie mit der Anpreisung des Prämiensystems deutlich überall auch auf die Notwendigkeit dauernder Propagandafeldzüge durch Insertion hingewiesen wird, um zunächst zahlreiche Anfragen nach den Prämienskatalogen zu erhalten. In vielen Abhandlungen werden die Firmen sowie deren Motive für die Einführung des Prämiensystems sowie die Art der gewählten Prämienverteilung genannt.

"How the Quaker Oats Company is advertising a Premium Catalog to boost the sale of Mother's Oats." So lautet die Überschrift eines langen Artikels. In deutscher Übersetzung: „Wie die Quaker Oats Company einen Prämienskatalog anonciert, um den Verkauf von Mutter-Haferflocken zu beleben.“ Vor einigen Jahren übernahm die Quaker Oats Company das Geschäft der Great Western Cereal Co., die mit ihrem Produkt "Mother's Oats" ihr schärfster Konkurrent war. Die angekaufte Firma hatte ihren Erfolg dem Prämiensystem zu verdanken. "In other words, the premium sold the goods." (Mit anderen Worten, die Prämie verkaufte die Waren.) Die Quaker Oats Company hatte bis dahin das Prinzip, keine Prämien zu verschenken, sah sich aber nach reiflicher Überlegung gezwungen, die Prämiensfeldzüge der angekauften Firma fortzusetzen, um den gleichen Umsatz in Mother's Oats zu haben. In den Inseraten weist die Firma darauf hin, daß die Coupons den Paketen beigelegt sind, und 164 verschiedenartige Geschenke, u. a. Silberwaren, zur Verteilung kommen. All kinds of gifts for men, women and children — alle Arten von Geschenken für Männer, Frauen und Kinder. Dann heißt es in einem der wiedergegebenen Inserate u. a. "10 Coupons free" Today we offer you ten coupons free — Mother's Oats coupons . . . The coupons are good for premiums. Send the coupon below for our premium catalog and the 10 free coupons will come with it . . ." („10 Coupons frei.“ Heute bieten wir Ihnen 10 Coupons umsonst an — Mutter's Haferflocken — Coupons . . . Die Coupons sind gut für Prämien. Senden Sie endstehenden Coupon zur Einforderung unseres Prämienskataloges und die 10 freien Coupons werden mit demselben ankommen . . .) Zwecks noch größerer Belebung der Geschäfte