

Einige Ratschläge zum Vertrieb unserer Literatur

Wir weisen unsere Leser im Zusammenhang mit dem nachfolgenden Artikel auf den Beitrag hin, der zu dem gleichen Thema unter dem Titel „Grundsätzliches und Praktisches über den Literaturvertrieb“ in unserer vorletzten Ausgabe (Nr. 6) erschienen ist. Die beiden Artikel sind auf gebaut auf den Erfahrungen des Literaturvertriebsleiters in Brandenburg und enthalten so wertvolle Hinweise auf eine richtige Organisation des Lit-V ertriebs, daß wir besonders den Lit-Obleuten in allen Organisationen dringend empfehlen, die beiden Beiträge zu studieren und Schlußfolgerungen für ihre Arbeit daraus zu ziehen. Die Redaktion

Es ist eine anerkannte Tatsache, die man in vielen Organisationen überprüfen kann, daß der Hauptfehler im Literaturvertrieb darin besteht, daß die Literatur nicht an die Leser gelangt, die sie am dringendsten benötigen. Wo liegt die Ursache? In den meisten Fällen trägt daran die planlose und unüberlegte Verteilung Schuld. So wie für einen Hausbau der Grundriß notwendig ist, so muß jeder Lit-Obmann einen Verteilungsplan haben, auf dem er aufbaut.

Für alle beim Kreisvorstand ankommende Literatur ist das Aufstellen eines Verteilungsplans mit einem Verteilungsschlüssel unerlässlich. Jede Stelle, die regelmäßig mit Literatur beliefert werden muß (Ortsgruppen, Betriebsgruppen, Kreispartei-schule, Buchhandlung der Kreisleitung, Bibliothek und Funktionäre des Kreisvorstandes), wird nun in unserem Verteilungsplan mit einer bestimmten Prozentzahl eingesetzt, die der Größe und Bedeutung dieser Stelle entspricht und die ihr von jeder Lieferung zugeht.

Vor Beginn der Aufteilung legen wir von aller Literatur, die bleibenden Wert hat, besonders von der theoretischen Literatur, eine Reserve zurück. Sie dient zur Versorgung späterer Schulungskurse, neu eintretender Mitglieder oder neu einzurichtender Bibliotheken und für Nachbestellungen sowie sonstige Anforderungen.

Außerdem versäumen wir es nie, von jeder Neuerscheinung einige Exemplare in unsere Bibliothek einzureihen. Eine solche Bibliothek müßte bei jedem Kreis- und Ortsvorstand angelegt werden. Diese Maßnahme wirkt sich erst nach längerer Zeit richtig aus. Die Funktionäre haben die Möglichkeit, auch später die im Buchhandel häufig schon vergriffene Literatur zur politischen Arbeit oder zur Schulung auszunützen.

Auch für die Ortsgruppen und Stadtbezirke sind die obigen Hinweise von Bedeutung. Dabei stellt die namentliche Auslieferungsliste eine wichtige Grundlage für die planmäßige Arbeit dar. Die Liste wird zweckmäßig das erstmal von mehreren Genossen des Ortsgruppen- oder Stadtbezirks Vorstandes in gemeinsamer Beratung aufgestellt. Sie muß die Namen sämtlicher Personen oder Personengruppen enthalten, denen regelmäßig alle neuerscheinende Literatur geliefert oder mindestens zugänglich gemacht werden soll. In dieser Liste müßten beispielsweise enthalten sein: die Mitglieder und Mitarbeiter des Ortsgruppenvorstandes; Referenten und Schulungsleiter; Schüler der Parteischulen; Leiter von Partei- oder öffentlichen Bibliotheken; Lehrer und Teilnehmer der Neulehrerkurse; Leiter und Lehrer der örtlichen Schulen; Betriebs- und Gewerkschaftsfunktionäre; Vorstand der Vereinigung der gegenseitigen Bauernhilfe; Genossen in Behörden, Verwaltungen und in den FDGB-Ortsausschüssen; SED-Mitglieder in FDJ und Frauenausschüssen; Leiter und Funktionäre anderer Parteien und Organisationen; Wissenschaftler und Ärzte; Mitglieder des Kulturbundes. — Diese Übersicht ist entsprechend den örtlichen Verhältnissen zu ergänzen und laufend zu berichtigen.

Ein weiteres Aufgabengebiet unseres Literaturvertriebs besteht darin, die Literatur auch an die Bevölkerungsschichten außerhalb unserer Partei heranzubringen. Nachfolgende, im Kurzstil aufgezeigte Vertriebsmethoden haben sich in unserer Praxis bewährt:

Literaturverkaufstische in allen Mitglieder- oder öffentlichen Versammlungen, Kundgebungen, Kultur-

Veranstaltungen, in den Parteihäusern, an Kinoeingängen, in Unterkunfts- und Speisräumen der Betriebe u. a. m.

Kurzfristig e l i t e r a t u r a u s s t e l l u n g e n m i t Verkauf (Wanderausstellungen), geeignet für Betriebe, Behörden, Schulen, Umsiedler- und Heimkehrerlager, Krankenhäuser, auf öffentlichen verkehrsreichen Plätzen, an Betriebsausgängen bei Arbeitsschluß usw. Voraussetzung für Erfolg ist eine gute Vorbereitung. Dabei ist zu beachten: Mit dort beschäftigten Genossen die günstigste Zeit und den günstigsten Platz feststellen und mehrere Tage vorher innerhalb des Betriebes Propaganda für die Ausstellung durchführen. Auf der Ausstellung selbst ist dafür zu sorgen, daß der Ausstellungsraum mit Bildern, Plakaten usw. geschmückt ist, kleine, gut lesbare Preisschilder angefertigt werden und eine schnelle Bedienung gesichert wird. Ausstellungen und Verkauf können mit Erfolg in regelmäßigen Abständen von zwei bis vier Wochen mit Neuerscheinungen wiederholt werden.

Literaturwagen oder Kioske an verkehrsreichen Punkten des Ortes. Wenn nur ein Wagen vorhanden ist, Standplatz nach einigen Tagen wechseln. Die günstigste Zeit ist 9.30 bis 11.30 Uhr (Einkaufszeit der Hausfrauen) und 16 bis 19 Uhr (Einkaufszeit der Berufstätigen).

Der wandernde „Buchlade n“, geeignet für Verkauf von Haus zu Haus in Städten und Dörfern, bei Behörden, Verwaltungen, Schulen, Krankenhäusern usw., an Stellen, wo „Schlange gestanden“ wird. Verkauf durch Berufskolporteurs, also Genossen, die am Verkauf jeder Broschüre finanziell interessiert werden und in Verbindung mit Zeitungsverkauf sich eine Existenz schaffen. Diese Methode sichert in der Regel größeren Umsatz und weiteren Verbreitungsumfang als nur allein ein Vertrieb durch den Literatur-Obmann.

Was dabei den Ortsgruppen an Einnahmen zunächst entgeht, wird an politischem Einfluß gewonnen. Literatur hat politische Aufgaben zu erfüllen und dient erst in letzter Linie zur finanziellen Stärkung der Kreis- und Ortsgruppenkassen!

Bei der Aufstellung der Verteilungspläne darf ebenso wie beim Einzelverkauf nicht schematisch verfahren werden. Es ist zu unterscheiden zwischen Literatur, die sich an alle Schichten der Bevölkerung wendet, und solcher, die an bestimmte Schichten gerichtet oder nur für Parteimitglieder bestimmt ist. Bei letzteren werden nur die Mitgliederzahlen der Ortsgruppen als Grundlage für den Verteilungsschlüssel genommen.

Für den Einzelverkauf seien folgende Hinweise gegeben: Funktionärzeitschriften, Referentenmaterial und theoretische Schriften soll man in erster Linie den Menschen anbieten, für die sie bestimmt sind. Die Schriften, die dem Interessengebiet des Käufers entsprechen oder für alle Kreise der Bevölkerung wichtig sind, sollen unter Anwendung aller Überzeugungskunst empfohlen werden.

Eine wichtige Aufgabe ist: Vertrauen schaffen! Besondere Wünsche der Käufer muß man notieren und wirklich für Beschaffung und Lieferung sorgen. Auch auf dem Dorfe dürfen Wünsche nach einzelnen bestimmten Schriften niemals unbeachtet bleiben, selbst wegen einer Broschüre soll an den Lit-Obmann im Kreisort oder an den Literaturvertrieb geschrieben werden.

Neue Vorschläge und Erfahrungsaustausch sind dringend notwendig. Ortsgruppen und Kreise