

Hohe Continuation leicht erreichbar!
[44701]

Ein Unternehmen ersten Ranges für den
Gesamtbuchhandel und die solide
Colportage!

Auch für die eigene Geschäfts- und Privat-
bibliothek sehr geeignet!

Hochgeehrter Herr!

Mein heute versandtes Circular sammt
angedrucktem Prospective wird Ihnen zugegangen
sein und erlaube ich mir, Ihr gef. Interesse
hier nochmals zu erbitten:

In circa 10—14 Tagen wird der erste
Band und die erste Lieferung der bei mir er-
scheinenden

Handbibliothek der gesamten Handelswissenschaften in zwölf Bänden.

Bearbeitet von

Eugen Merkel, Hauptlehrer für Handels-
wissenschaften an der städt. Handelsschule in
München, W. Köhrich, Direktor d. höheren
Handelsschule in Stuttgart, F. H. Schlös-
sing, ehem. Direktor der Handelsakademie
in Berlin, Eduard August Schröder,
Verfasser der akademischen Schrift „Das
Unternehmen und der Unternehmerrgewinn“
in Wien, Friedrich Scubiz, Direktor der
Handelslehranstalt des kaufmänn. Vereins,
vereidigter kaufmänn. Sachverständiger und
Bücherrevisor bei den kgl. Gerichten zu
Görlitz, C. Spöhrer, Handelschuldirektor
in Calw.

versandbereit und ersuche ich Sie höflichst
diesem schönen, concurrenzfreien Unter-
nehmen eine besondere Aufmerksamkeit zutheil
werden zu lassen. Der Ihnen heute mit Cir-
cular zugegangene Prospect wird Sie erkennen
lassen, daß es sich um ein Unternehmen von
größter Bedeutung handelt, dessen Absatz-
gebiet Ihnen sofort als ein unbegrenztes
erscheinen wird, und dessen Absatzfähig-
keit Ihnen als eine zweifellos leichte da-
durch erwiesen ist, daß wir in unserer
deutschen Literatur eine bis auf die
neueste Zeit fortgeführte „Kaufmän-
nische Bibliothek“ überhaupt nicht,
noch weniger aber eine solche um den
billigen Preis von 18 M. (12 elegante
Leinenbände à 1 M. 50 S.) haben; auch
ist eine solche in der zeitgemäßen und pra-
ktischen Weise

☞ Lieferung gebundener Bände ☞
noch nie auf den literarischen Markt gebracht
worden. Das Unternehmen ist nicht nur neu,
es ist in seinem Genre das einzige, das einen
sehr großen Interessentenkreis,

„die gesammte Kaufmannschaft“

um sich scharrt und damit auch für Sie einen
lohnenden Erfolg sichert. Die Bibliothek ist
dem älteren Kaufmanne eine „praktische
Nachschlagelbibliothek“ und dem jüngeren
Kaufmanne dient sie als „nützliche Lehr-
bibliothek“. Die Bearbeitung ist eine ge-
diegene, die Ausstattung eine sehr elegante,
und bitte ich Sie den obenerwähnten Prospect
und resp. die Exemplare selbst zu prüfen.

Um aber allen Wünschen der Abonnenten
zu entsprechen, habe ich auch eine Lieferungs-
ausgabe (40 Lieferungen à 50 S.) veranstaltet,
der Kern des Unternehmens liegt aber in der
„Bandausgabe“; dieselbe kommt auch, der
sehr wesentlich vereinfachten Herstellung, Expe-
dition u. u. wegen, etwas billiger als die
Lieferungsausgabe! Bei der Lieferungsaus-
gabe ist aber auch in Anbetracht der
größeren Mühewaltung Ihrerseits der
Gewinn für Sie (laut nachstehender Gewinn-
berechnung) ein beträchtlich höherer!

☞ Geehrte Handlungen, die sich besonders
für die Bibliothek zu verwenden gedenken, er-
suche ich behufs specieller Vereinbarungen mit
mir gef. direct in Correspondenz zu treten.

Einzelne Bände für Abonnenten werden
stets zu gleichen Preisen nachgeliefert, dieselben
haben aber (als aparte Werke für Nicht-
abonnenten bezogen) etwas höhere, Ihnen
bekanntwerdende Preise.

☞ Ueberall wohnen Kaufleute; allenthalben
finden Sie also Abonnenten! ☞

Bedingungen und Erscheinungsweise.

a. Bandausgabe (nur gebunden).

Directe Sendungen von Band 1. und bezw.
Lieferung 1. kann ich nur nach besonderer Ver-
einbarung machen.

Band 1. in beliebiger Anzahl à cond. mit 25%
wird in jedem Zustande zurückgenommen;
thatsächlich verloren gegangene Bände schreibe
ich gut; muß es mir jedoch bei diesem sehr
theueren Vertriebsmaterial vorbehalten, die
betr. Gutschrift vom eventuellen Erfolg ab-
hängig zu machen, d. h. nach diesem zu er-
messen.

Band 2. in beschränkter Anzahl und zur end-
gültigen Feststellung der Continuation à cond.;
es kann jedoch von einer Gutschrift für ver-
loren gegangene Exemplare bei diesem Bande
keine Rede mehr sein.

Band 3—12. (alle 2—3 Wochen erscheint ein
Band) nur baar:

bis 25 Expl. Continuation mit 25%
über 25 " " " 33 1/3 %.

b. Lieferungsausgabe.

Lieferung 1. in beliebiger Anzahl à cond. à 35 S.
netto; verloren gegangene Exemplare werden
gutgeschrieben.

Lieferung 2. in beschränkter Anzahl und zur
endgültigen Feststellung der Continuation
à cond.; es kann jedoch von einer Gutschrift
für verloren gegangene Exemplare bei dieser
Lieferung nur nach besonderer Vereinbarung
die Rede sein.

Lieferung 3—40. (alle 8 Tage erscheint eine
Lieferung) nur baar:

bis 15 Expl. Continuation à 35 S.
über 15 " " " à 35 S. u. Lie-

ferung 1. gratis.

bei 50 Expl. Continuation à 30 S. u. Lie-

ferung 1. gratis.

„ 100 Expl. Continuation à 30 S. u. Lie-

ferung 1,2. gratis.

Richten Sie jedoch Ihr Augenmerk speciell
auf die Ausgabe gebundener Bände.

Gewinnberechnung für Sie!

a. Bandausgabe.

Bei 10 Expl. 45 M. | Bei 50 Expl. 300 M.

„ 20 " 90 " | „ 100 " 600 "

Bei 500 Expl. 3000 M.

b. Lieferungsausgabe:

Bei 10 Expl. 60 M. | Bei 50 Expl. 415 M.

„ 20 " 127 " | „ 100 " 860 "

Bei 500 Expl. 4300 M.

☞ Für Handlungen, welche Reisende und
solide Colporteurs beschäftigen, ganz besonders
zu empfehlen! ☞

Für Inserate und Prospective werde ich selbst
umfassend sorgen und bin überdies auf Wunsch
gern bereit, ein auffälliges Cliché zur Insertion
(eventuell auf halbe Kosten) zu liefern.

Inhalt und resp. Titel der einzelnen Bände.

Band 1. Die kaufmännische Arithmetik in ihrem
ganzen Umfange. Zwei Bände. Für den
Privatgebrauch bearbeitet von C. Spöhrer,
Handelschuldirektor in Calw. I. Band.

Band 2. Die kaufmännische Arithmetik in ihrem
ganzen Umfange. Zwei Bände. Für den
Privatgebrauch bearbeitet von C. Spöhrer,
Handelschuldirektor in Calw. II. Band.

Band 3. F. H. Schlössings Handelsgeographie;
Industrie- und Kulturgeschichte. Zweite Be-
arbeitung im Auszuge.

Band 4. Handbuch der Münz-, Maß- und Ge-
gewichtskunde von F. H. Schlössing, ehe-
maliger Direktor der Handelsakademie in
Berlin.

Band 5. Methodische Anleitung zum Selbst-
unterricht in der doppelten Buchführung von
Friedrich Scubiz, Direktor der Handels-
lehranstalt des kaufmänn. Vereins, vereidig-
ter kaufmänn. Sachverständiger und Bücher-
revisor bei den kgl. Gerichten zu Görlitz.

Band 6. Die deutsche Handelskorrespondenz ein-
schließlich der Formularlehre und der ein-
fachen Buchführung von C. Spöhrer, Han-
delschuldirektor in Calw.

Band 7. Das Handelsrecht als Leitfaden für
den Kaufmann. Bearbeitet von Eugen
Merkel, Hauptlehrer für Handelswissen-
schaften an der städt. Handelsschule in München.

Band 8. Wechsellehre u. Wechselrecht. Ein
Handbuch gemeinschaftlicher Darstellung von
Eugen Merkel, Hauptlehrer für Handels-
wissenschaften an der städt. Handelsschule in
München.

Band 9. Lehrbuch der Handelskunde mit Be-
rücksichtigung des Bankwesens insbesondere
der Deutschen Reichsbank von Friedrich
Scubiz, Direktor der Handelslehranstalt
des kaufmänn. Vereins, vereidigter kaufmänn.
Sachverständiger u. Bücherrevisor b. d. kgl.
Gerichten zu Görlitz.

Band 10. Grundzüge der Volkswirtschafts-
lehre mit den Hauptlehren der Finanzwissen-
schaft von Eduard August Schröder,
Verfasser der akademischen Schrift „Das
Unternehmen und der Unternehmerrgewinn“,
in Wien.

Band 11. Die kaufmänn. Terminologie:
Kontor-Wörterbuch, deutsch, englisch und
französisch. Bearbeitet von W. Köhrich,
Direktor der Höheren Handelsschule in
Stuttgart.

Band 12. Handbuch der allgemeinen Waren-
kunde z. Selbststudium und für den Kontor-
gebrauch. Bearb. von F. H. Schlössing,
ehem. Direktor der Handelsakademie in Berlin.
I. Teil: Begriff und Umfang, Kennzeichen
und optische Eigenschaften der Waren.

II. Teil: Die Waren aus dem Pflanzen-,
Tier- und Mineralreiche; ihr Ursprung,
ihre Eigenschaften, Bezugsorte u. in alpha-
betischer Ordnung.

☞ Die Bände erscheinen (der theil-