

[27136] Wir erließen heute ein Rundschreiben folgenden Wortlautes:

# Velhagen & Klasing's Neue Monatshefte

(vormals:

Neue Monatshefte des Daheim)  
Oktav-Ausgabe.

✱

IV. Jahrgang. 1889/90.

Monatlich ein Heft zum Preise von  
1 M 25 S.

✱

Erscheinen des ersten Heftes.  
Änderung des Titels.  
Erhöhung des Preises.  
Steigerung des Rabattes.

✱

An den geehrten

Sortiments-Buchhandel!

Nachdem unsere „Neuen Monatshefte des Daheim“ in den drei ersten Jahren ihres Bestehens eine so überaus beifällige Aufnahme im Buchhandel und einen durchschlagenden Erfolg im Publikum erfahren haben, eröffnen wir mit dem am

Donnerstag, den 29. August  
zur Ausgabe gelangenden

**Ersten Hefte**

den neuen IV. Jahrgang in der Zuversicht, daß unser eigenartiges Unternehmen auch jetzt wieder seine Zugkraft glänzend bewähren und weite neue Kreise sich erobern wird.

Um hierfür nach allen Richtungen die Wege zu ebnen, haben wir eine Veränderung und Verallgemeinerung des Titels für angezeigt gehalten, welcher in seiner neuen Gestalt:

**Velhagen & Klasing's  
Neue Monatshefte**

die Erweiterung der Ziele zum Ausdruck bringt, die wir mit diesem Unternehmen ver-

folgen. Dasselbe soll nicht mehr vorwiegend eine Oktav-Ausgabe des „Daheim“ sein, sondern im wesentlichen durch originalen Inhalt an Romanen und Artikeln sich zu einer selbständigen Monatschrift gestalten, die durch Gewähltheit des Inhalts und eine vornehme Ausstattung den gesteigerten Ansprüchen der Zeit Rechnung trägt.

Allerdings war eine geringe Erhöhung des Preises der Hefte, die durch ihre Billigkeit bisher oft geradezu Erstaunen erregten, nicht zu umgehen, wenn wir diese Ziele nach allen Seiten hin verfolgen und in den künstlerischen wie litterarischen Aufwendungen für das Unternehmen nicht gehemmt sein wollten.

Wir glauben aber nicht zu irren, wenn wir annehmen, daß es doch sehr große Kreise des Publikums giebt, die bei der Auswahl ihrer Zeitschriften weniger auf den billigsten Preis, als vielmehr auf die gediegenste Leistung Wert legen, und zweifeln deshalb auch nicht, daß man uns die geringe Mehrforderung gern bewilligen wird.

Schließt diese Preiserhöhung für den Sortimentsbuchhandel schon an sich eine Steigerung des Gewinnes in sich, so sind wir durch dieselbe außerdem in die angenehme Lage versetzt, eine wesentliche Verbesserung der Bezugsbedingungen, eine Erhöhung des Rabatts eintreten zu lassen, die den Vertrieb von Velhagen & Klasing's Neuen Monatsheften wirklich lohnend machen wird.

Wie Sie aus den nebenstehend abgedruckten neuen Bezugsbedingungen ersehen, beträgt der Rabatt von nun ab

bei einzelnen Exemplaren ca. 30%,  
von 10 Exemplaren an ca. 38%,  
von 30 Exemplaren an 45%.

Wir haben wohl nicht nötig, noch besonders darauf aufmerksam zu machen, welche große Erweiterung das Absatzgebiet unserer „Neuen Monatshefte“ durch die Verallgemeinerung des Titels und der Tendenz erfährt. Entsprechend dem vorjährigen, allseitig mit Anerkennung aufgenommenen Rembrandt-Artikel führen wir durch die ersten Hefte dieses Jahrganges eine reich illustrierte, gemeinverständliche und doch feinsinnige Monographie über

**Peter Paul Rubens**  
von Professor H. Knackfuß.

**Bert ha.**

Roman von Ernst Eckstein.

wird zu diesem Kunst-Essay das litterarische Gegenstück bilden — zwei Momente, die Sie bei Sichtung und Zusammenstellung Ihrer Adressen schon ins Auge fassen wollen.

Bersendung der zur Fortsetzung benötigten Exemplare erfolgt fest resp. bar in der früheren Höhe. Bestellungen auf Vertriebs-Material erbitten wir auf beigelegter

Karte bis 22. August, an welchem Termine die Listen für die erste allgemeine Bersendung geschlossen werden. In Voraussicht starker Nachfrage haben wir

## das Probeheft

in erheblicher Auflage gedruckt und können Ihnen davon genügend à condition zur Bersfügung stellen. Wir ersuchen Sie nun in beiderseitigem Interesse um die äußerste Anspannung Ihres Vertriebs-Apparates zur Erzielung einer hohen Continuation.

Gefälligen Bestellungen bis zu obigem Termine entgegensehend

Hochachtungsvoll

Leipzig, Mitte Juli 1889.

**Velhagen & Klasing**  
in Bielefeld und Leipzig.

## Vertriebs-Material:

Heft 1 unter Streifband.

Ersatz-Streifbänder gratis.

Subscriptionsliste für entsprechende Berswendung in einzelnen Exemplaren, zum Preise des Heftes.

Inseraten-Gliché zum Ankündigen auf Ihre Kosten.

Eine umfassende Inseraten-Manipulation auf unsere Kosten wird rechtzeitig einsetzen und Sie unterstützen.

## Bedingungen:

Heft 1: 1 M 25 S ord., 90 S netto à cond.

Beim Vertrieb verloren gegangene erste Hefte werden auf Berslangen gutgeschrieben, sofern die Zahl derselben in angemessenem Verhältnis zu den erzielten Resultaten steht.

Heft 2 u. folg. werden einzeln berechnet; den Firmen, welche Konto bei uns haben, in feste Jahresrechnung, sonst bar und zwar:

Einzelne Exemplare (statt der früheren 25%) mit ca. 30% = 90 S netto pro Heft.

Von 10 Exemplaren ab (statt der früheren 30%) mit ca. 33 1/3% = 85 S netto pro Heft und Heft 1 gratis, einem Rabatt entsprechend von 37 2/3%.

Von 30 Exemplaren ab mit 40% = 75 S netto pro Heft und Heft 1 gratis, einem Rabatt entsprechend von 45%.

Das erste Heft wird à cond. mit vorläufiger Bersrechnung geliefert, die Gutschrift bei einer Continuation von 10 und mehr Exemplaren erfolgt am Ende des Jahres.