

Einzelpreis 50 Pfennige. Bei Bestellung und Verkauf von 5 und mehr Exemplaren zu nur à 40 Pfennige und auf je 10 ein Frei-Exemplar, 50 und mehr Exemplare statt 50 Pfg. zu à 35 Pfennige und auf je 10 ein Frei-Exemplar. Bei Bestellung und Verkauf von 10 und mehr Exemplaren wird das Porto nicht berechnet. Werden weniger wie 5 Kaiser-Kalender bestellt und verkauft, dann wird das Exemplar mit à 50 Pfennige berechnet. Ihnen übrig gebliebene Exemplare können Sie noch Februar 1908 unfrankiert zurücksenden.

Ich bitte Sie, eine größere Anzahl dieses hochinteressanten Kalenders zu bestellen.

Wer den Kaiser-Kalender sieht, wird ein Exemplar kaufen, deshalb ist es ratsam, kurzerhand Ihren

Sehen Sie bis Februar 1908 nur 50 Exemplare ab, dann erzielen Sie mühelos einen Überschuß von  
M. 10.—

#### voraussichtlichen Bedarf,

also 5, 10, 20 oder 50 Exemplare zu bestellen; Kalender, die Sie später übrig behalten, nehme ich noch Ende Februar 1908 unfrankiert

auf meine Kosten zurück. Geld-Auslagen entstehen Ihnen nicht!

Ihnen liefere ich, falls Sie 5 und mehr Exemplare bestellen und absetzen, jedes Exemplar 10 Pfennige billiger, also statt zu à 50 Pfennige zu nur à 40 Pfennige, außerdem erhalten Sie auf je 10 Kaiser-Kalender ein Frei-Exemplar, bei 20 Kaiser-Kalendern zwei Frei-Exemplare usw., setzen Sie 50 und mehr Exemplare ab, dann liefere ich jeden Kalender statt zu à 50 Pfennige zu nur

à 35 Pfennige portofrei, außerdem auf je 10 Kaiser-Kalender 1 Frei-Exemplar. Ich gewähre Ihnen also außer der bedeutenden Preis-Ermäßigung bei Bestellung und Absatz von 50 Kaiser-Kalendern 5 Frei-Exemplare.

Damit Ihnen keinerlei Geld-Auslagen entstehen, erkläre ich mich ausdrücklich bereit, alle etwa wider Erwarten nicht abgesetzten Bücher noch Ende Februar 1908 unfrankiert auf meine Kosten zurückzunehmen.

Sie brauchen die Ihnen übrig gebliebenen Kalender Ende Februar 1908 nur einzupacken und unfrankiert Ihrer Postanstalt zu übergeben, früher hat auch nicht Zahlung für die von Ihnen abgesetzten Kalender zu erfolgen.

Weder Vorauszahlung noch Nachnahmesendung.

Da Ihnen also keinerlei Geld-Auslagen entstehen, ist es nicht notwendig, die genau erforderliche Anzahl zu bestellen. Machen Sie wenigstens einen Versuch und geben Sie auf mitfolgender Karte Ihren

#### unaufgeklärten Bedarf

an, worauf sofort Zusendung erfolgt.

Röhlers Deutscher Kaiser-Kalender ist der reichhaltigste aller Kalender, ca.  $\frac{1}{4}$  Million Personen kaufen Röhlers Kaiser-Kalender alljährlich!

Hochachtungsvoll

Minden in Westfalen, Postdatum.

Wilhelm Röhler,

Buchdruckerei und Verlagsbuchhandlung.

Sollten Sie nicht in der Lage sein, zu vorstehenden günstigen Bezugsbedingungen eine Bestellung machen zu können, dann möchte ich Sie höflichst bitten, einem andern hierfür geeigneten Herrn die Einzeichnung-Viste mit diesem Schreiben zu übergeben.

Daß die Firma W. Röhler zunächst den Sortimentsbuchhandel zum Vertrieb ihrer Kalender eingeladen hat und daß sich diese auf dem Lager vieler Sortimenter vorrätig finden dürften, sei nur nebenbei bemerkt.

Der Verein Leipziger  
Sortiments- und Antiquariats-Buchhändler.

#### Entgegnung.

Der in meinem Verlage erscheinende Röhlers Deutscher Kaiser-Kalender gelangte in diesem Jahre in seinem 28. Jahrgang zur Ausgabe. Die ersten Jahrgänge dieses Kalenders vertrieb ich ausschließlich durch den Buchhandel. Sei es nun, daß ein größerer Teil der Sortimentler sich mit dem Vertrieb von Artikeln, deren Ladenpreis 50  $\text{M}$  und weniger beträgt, nicht in dem Maße beschäftigt wie mit andern Werken, kurz, der Absatz von Röhlers Kaiser-Kalender ging so weit zurück, daß ich gezwungen war, entweder den Kalender eingehen zu lassen, oder mir andre Absatzgebiete zu suchen. Den Kalender nicht eingehen zu lassen, weil das Sortiment sich nicht in der rechten Weise dafür verwendet, kann mir wohl kein vernünftiger Mensch verdenken. Ich besitze eine Unmenge Briefe von Sortimentern, die mir schreiben, daß sie für derartige Artikel keine Verwendung haben, da der Ladenpreis zu niedrig sei und die Spesen zu groß sind. Ich griff daher zur Selbsthilfe und offerierte den Kalender direkt an Buchbinder und Kolporture. Diese Kategorie von Bücher-Wiederverkäufern nahm die direkte Offerte mit Freuden auf, und der Absatz meines Kalenders ging im Laufe der Jahre dermaßen in die Höhe, daß ich ihn seit einer Reihe von Jahren in einer Auflage von 220 000 Exemplaren erscheinen lassen kann. Im Sortiment ging der Absatz immer mehr und mehr zurück; nur in mittleren und kleineren Städten verwendete man sich noch etwas dafür. Ich habe mir dann immer weitere Absatzgebiete gesucht und meinem Verlag eine Sortiments- und kaufmännisch betriebene Versand-Abteilung angegliedert, durch die die Expedition an Private erfolgt.

Der Verein Leipziger Sortimentler bemerkt ganz richtig, daß ich alljährlich den Sortimentern das Zirkular zuerst zusende, damit sie in ihrer Stadt, wenn sie überhaupt dazu geneigt sind, zuerst eine Propaganda machen können, wie ich auch den Sortimentern die Kalender selbst vier Wochen früher liefere als meinen übrigen Kunden. Auch in diesem Jahre versandte ich wieder ein großes Zirkular, als Schaufenster-Plakat eingerichtet, an sämtliche 6000 Sortimentsfirmen, vier Wochen darauf eine nochmalige direkte Annahmungskarte und weiter darauf eine dritte Annahmungskarte mit frankierter Rückkarte, und was war der Erfolg? Vom gesamten deutschen Sortiments-Buchhandel wurden insgesamt 4000 Exemplare bar und 6000 à cond. bestellt! Ein kläglicher Erfolg, in Anbetracht der Auflage von 220 000 Exemplaren. Den Löwenanteil hieran hat Leipzig. Von den Sortimentsfirmen dieser Halbmillionenstadt wurden im ganzen, sage und schreibe, 48 Exemplare bestellt und diese zum größten Teil noch dazu à cond. Daß es daher gerade der Verein Leipziger Sortimentler ist, der obigen Angriff bringt, ist mir ganz unverständlich.

Kann man mir nun verdenken, da ich alljährlich sehe, daß das Sortiment mit ganz wenigen Ausnahmen dem Kalendervertrieb so gleichgültig gegenübersteht, wenn ich mir andre Absatzgebiete für meine Kalender suche, oder soll ich diesen nur in 10 000 Exemplaren anstatt in 220 000 Exemplaren erscheinen lassen? In letztem Falle müßte ich ein Vermögen zusetzen; denn es wäre mir bei den heutigen Verhältnissen gar nicht möglich, den Ordinärpreis von Röhlers Kaiser-Kalender von 50  $\text{M}$  festzuhalten und außerdem noch den bekannten hohen Rabatt zu geben.

Daß die direkte Offerte an die Buchbinder u. ungeheure Spesen verursacht und daß ich diese mir gern ersparen würde, kann man sich wohl denken. Ich würde es lieber sehen, wenn das Sortiment sich dermaßen für den Kalender verwendete, daß ich die gesamte Auflage nur durch den Buchhandel vertreiben könnte. Das Sortiment könnte sich dann einen Rabatt von ca. 44 000  $\text{M}$  auf sein Konto schreiben.

Ich erkläre mich mit Freuden bereit, den direkten Vertrieb meiner Kalender sofort einzustellen und mir die ungeheuren Arbeiten und die noch viel größeren Spesen zu ersparen, wenn das Sortiment und ganz besonders der Verein Leipziger Sortimentler mir Mittel und Wege an die Hand gibt, die Auflage meiner Kalender ausschließlich durch den Buchhandel unterzubringen.

Minden i. W.

Wilhelm Röhler,  
Verlagsbuchhandlung und Buchdruckerei  
i. W. R. Minden.