

Geldauslagen entstehen, erkläre ich mich ausdrücklich bereit, alle etwa wider Erwarten nicht abgesetzten Kolonial-Kalender noch Ende Februar 1913 unfrankiert auf meine Kosten zurückzunehmen. Sie brauchen die Ihnen übrig gebliebenen Kolonial-Kalender im Februar 1913 nur einzupacken und unfrankiert Ihrer Postanstalt zu übergeben, früher hat auch nicht Zahlung für die von Ihnen wirklich abgesetzten Exemplare zu erfolgen, also weder Vorauszahlung noch Nachnahmeforderung. Da Ihnen also keinerlei Geld-Auslagen entstehen, bitte ich Sie, mit dem interessanten Kolonialkalender wenigstens einen Versuch zu machen und auf mitfolgender Karte aufs Geratewohl eine beliebige Anzahl zu bestellen, worauf portofreie Zusendung erfolgt.

Hochachtungsvoll

Minden in Westfalen, Postdatum.

Wilhelm Köhler, Verlagsbuchhandlung und Buchdruckerei.

Nachdem also der Verleger das ganze Absatzfeld durch direkte und sogar billigere Anpreisung abgegrast hat, soll sich der Sortimentler für Verlagsartikel dieser Schleudersfirma noch verwenden.

Ich bestellte ca. am 1. d. M. direkt 1 5 kg-Postpaket, besitze von der Firma Wilh. Köhler bis heute weder die Kalender, noch irgendwelche Nachricht. Sicher nehme ich an, daß der Kolonial-Kalender für 1913 bereits erschienen ist. Herr Köhler muß aber jedenfalls erst seine Privatkundschaft und dann erst den Buchhandel, letzterer hat ja viel Zeit, bedienen. Die Kundschaft, die dem Buchhändler geblieben und von Herrn Köhler zufällig bei Versendung der Prospekte an Private übersehen worden ist, kann ja warten und sich vom Sortimentler verträsten lassen. Es ist unausbleiblich, daß das bücherkaufende Publikum glaubt, auch jedes andere Werk durch direkten Bezug billiger als bei der Buchhandlung zu bekommen. Versicherungen des Sortimenters dem Publikum gegenüber, daß der Verleger nicht billiger als der Buchhändler verkaufen darf, sind nach solchen Vorkommnissen selbstverständlich erfolglos. Man braucht sich also wirklich nicht mehr zu wundern, daß seitens des Publikums die direkten Bestellungen bei den Verlegern immer mehr zunehmen, denn es wird ja auch auf die leichteste Art des Bezuges in genügender Weise aufmerksam gemacht und aufgeklärt.

Es wäre wünschenswert, wenn auch andere Herren Kollegen, die dieselben Prospekte vielleicht durch einen Schneider oder Schuster in die Hände bekommen haben — gewiß hat Herr Köhler hiermit jeden Stand bedacht — sich gleichfalls an dieser Stelle äußern wollten.

Pleß.

A. Krummer.

Von den Überschriften des vorstehenden Angriffs ist die eine so unzutreffend wie die andere. Ganz besonders weise ich den mir gemachten Vorwurf der Verlagsbuchhandlung auf das entschiedenste als völlig unzutreffend zurück. Wenn Herr Bartels (Firma A. Krummer) meine Anzeigen im Börsenblatt genau durchgelesen und auch die Notiz auf meiner Faktur beachtet hätte, dann würde er gefunden haben, daß ich für meine Kalender und auch für meinen Kolonial-Kalender, um den es sich hier handelt, die Staffelladenpreise allgemein bekanntgegeben habe, und zwar sind dieselben beim Kolonial-Kalender im Einzelverkauf Ladenpreis 75  $\text{S}$  und bei gleichzeitigem Verkauf von 5 und mehr Exemplaren à 65  $\text{S}$ , bei gleichzeitigem Verkauf von 15 und mehr Exemplaren à 60  $\text{S}$  und auf je 10 ein Frei-Exemplar. Zu diesen von mir allgemein festgesetzten Staffelladenpreisen kann jeder Sortimentler liefern, denn er erhält von mir die Kalender ja noch weit billiger. Wenn es also einmal vorkommt, daß auf Grund meiner gemachten direkten Propaganda ein Sortimentler eine Bestellung gleich auf 5 oder noch mehr Kolonial-Kalender erhält, so kann er diese zum Preise von à 65  $\text{S}$ , statt à 75  $\text{S}$  liefern, also zu genau demselben Ladenpreise, wie ich die Kalender direkt offeriere. Wo in dieser meiner Maßnahme eine Schleuderei zu suchen ist, ist mir unverständlich. Einzelne Exemplare meiner Kalender liefere ich zum vollen Ladenpreise zuzüglich Porto, also noch teurer, als wie sie der Sortimentler ans Publikum abgibt.

Von einer Ausschaltung des Sortimenters kann ebensowenig die Rede sein. Oder nennt Herr Bartels das auch eine Ausschaltung des Sortimenters, wenn ich außer den Herstellungskosten der Zirkulare usw. mehr als 300  $\text{M}$  Porto ausgabe, um von dem

Sortiment Bestellungen auf den Kolonial-Kalender zu erhalten? Ich habe bereits am 26. Oktober über meinen Kolonial-Kalender 5000 Zirkulare direkt per Post an alle Buchhandlungen versandt, habe dann ferner am 21. 11. 1912 frankierte Mahnkarten versandt an solche Firmen, die im vorigen Jahre bezogen und bis heute noch nicht wieder bestellt haben, habe dann ferner an 3000 Firmen nochmals direkt per Post ein Mahnschreiben geschickt, und bis heute liegen infolge derartig umfangreicher Propaganda von Seiten des Sortimenters insgesamt auf 8000 Exemplare Bestellungen vor. In dieser Summe sind die umfangreichen Bestellungen der Grosso- und Barsortimenter schon mitenthalten. Die Auflage meines Kolonial-Kalenders beträgt 160 000 Exemplare. Würde ich also meinen Kalender lediglich durch das Sortiment vertreiben, dann müßte ich meinen Kolonial-Kalender nur in einer Auflage von allerhöchstens 10—12 000 Exemplaren herstellen und müßte den Gewinn aus den übrigen 150 000 Exemplaren fallen lassen. Daß man mir etwas Derartiges nicht zumuten kann, liegt klar auf der Hand, und ich bin der festen Überzeugung, daß, wenn z. B. mein Kalender im Verlage des Herrn Bartels erscheinen würde, er es ganz genau so machen würde wie ich, oder würden Sie, Herr Bartels, sich einen Gewinn aus 150 000 Kalendern entgehen lassen? Ich habe bereits in meiner im Börsenblatt vom 10. Dezember 1907 allgemein abgegebenen Erklärung gesagt, daß ich sofort bereit bin, den direkten Vertrieb meiner Kalender einzustellen, sobald das Sortiment in der Lage ist, die Auflage meiner Kalender allein unterzubringen, bzw. wenn man mir Mittel und Wege an die Hand gibt, wie es möglich ist, ohne direkte Lieferungen die Auflagen meiner Kalender alljährlich zu verkaufen. Ich gebe gern zu, daß es eine Anzahl von Sortimentern gibt, die sich für den Vertrieb meiner Kalender verwenden. Diese Firmen, die sich auch genau über meine Lieferungsbedingungen orientiert haben, machen mit meinen Kalendern sehr gute Geschäfte, ebenso mit den anderen Schlagern, die ich in den letzten Jahren herausgebracht habe. Ich erinnere nur an »Deutschlands Flotte im Kampf« und »5 Jahre Fremdenlegionär«, von welchen Büchern zahlreiche Sortimentfirmen 15—20mal größere Partien nachbezogen haben. Die Redaktion würde mir jedenfalls nicht den Raum von 2—3 Seiten zur Verfügung stellen, um alle diese Firmen namhaft zu machen.\*)

Wenn Herr Bartels sagt, daß er erst am 1. d. M. seine Kolonial-Kalender bestellt hat, so gibt er hierdurch selbst zu, daß er erst auf Grund meiner dritten Aufforderung sich bewogen gefühlt hat, zu bestellen. Übrigens sind die von Herrn Bartels bestellten Kolonial-Kalender (die Bestellung traf am 2. d. M. hier ein) noch am selben Tage direkt per Post expediert worden. Der mir gemachte Vorwurf, daß ich erst dem Privatpublikum liefere und dann dem Buchhandel, ist eine aus der Luft gegriffene und absolut nicht den Tatsachen entsprechende Behauptung. Die Versandabteilung ist von meiner Verlags-Abteilung vollständig getrennt, und die von dem Buchhandel eingehenden Bestellungen werden sofort, noch am Tage des Eingangs, erledigt. Wenn in diesem Jahre bei dem Versand über Leipzig irgend eine Verzögerung eingetreten sein sollte, so könnte dieses höchstens an dem Buchhändler-Markthelferstreik gelegen haben.

Daß die direkte Offerte eine große Arbeitslast mit sich bringt und noch viel größere Kosten verursacht, liegt auf der Hand, und ich wäre mit Freuden bereit, den direkten Vertrieb meiner Kalender sofort einzustellen, wenn das Sortiment in der Lage wäre, die Auflagen meiner Kalender allein unterzubringen.

Wilhelm Köhler,

Verlagsbuchhandlung u. Buchdruckerei.

J. B.: Minden.

\*) Die Redaktion ist der Meinung, daß dem § 16 der Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts eine über seinen Zweck hinausgehende Auslegung gegeben wird, wenn die auf Grund dieses Paragraphen eingesandten Entgegnungen zu reklamehaften Anpreisungen benutzt werden. Da die von der Firma Wilhelm Köhler in Minden hier gemachten Ausführungen u. G. schon hart an der Grenze stehen, wo zur Erörterung gestellte Tatsachen sich mit Reklame mischen, so findet die infragestehende Bemerkung von selbst ihre Erledigung.

Red.