

geschichtlichen Studien beschäftigt. Daß er eine glänzende Feder führt, ein überaus warmherziger Erzähler und Schilderer ist, beweisen seine Romane. So eint sich denn der erfahrene Offizier, der kritisch geschulte Historiker und der kraftvolle Schilderer in einer Person, um unserem Werke volle Zuverlässigkeit und schöne Lebendigkeit zu geben.

Von langer Hand her, auch schon seit Beginn des Krieges, hat die Verlagsbuchhandlung das **bildliche Material** für dies Werk gesammelt. Es boten sich dafür ganz andere Möglichkeiten wie in früheren Kriegen. Ehedem beherrschte der Zeichner das weite Feld; er ist auch diesmal durchaus nicht ausgeschaltet. Im allgemeinen aber hat doch die Lichtbildkunst die beherrschende Stellung gewonnen und sich den neuen ihr gestellten Aufgaben voll auf gewachsen gezeigt. Die Leistungen der Photographie sind riesengroß, sind staunenswert, doch sie sind sehr ungleichwertig, und schärfste Sichtung war auch hier erforderlich. Unser Werk aber durfte nur das beste, durfte nur zuverlässiges, verbürgtes Material — und das in musterhafter Wiedergabe — bringen.

Als eine Beigabe von besonderem Wert werden sich **die Karten und Kartenskizzen** erweisen, die den gesamten Text getreulich begleiten.

Nach dem Kriege von 1870/71 erschien in unserem Verlage das Buch „Der französische Krieg“ von Georg Hiltl. Es wurde damals in seiner echt volkstümlichen Darstellung, ehe noch die Hochflut anderer Erscheinungen hereinbrach, einfach „das“ Buch über den Krieg von 1870/71, war einer der größten Erfolge des deutschen Buchhandels und hat, zum Erstaunen fast, in immer neuen Auflagen und Bearbeitungen seine Stellung allen anderen wetteifernden Bestrebungen gegenüber zu behaupten gewußt.

Den gleichen Erfolg und die dauernd gleiche Stellung strebt „Der Große Krieg“ von Hanns von Jobellitz an. Auch unser neues Werk will im edelsten Sinne volkstümlich sein.

Es bietet sich dem verehrlichen Sortimentsbuchhandel hier die **Gelegenheit zu einem glänzenden Geschäft**, da, abgesehen von der günstigen Rabattierung, der Vertrieb eines solchen umfangreichen Werkes schon an sich einen größeren Gewinn verspricht, als der Absatz billiger Tagesliteratur. Wir bitten Sie daher, sich **recht tätig für unser neues, großes Unternehmen verwenden zu wollen.**

Bezugsbedingungen:

30% in Jahresrechnung und 11/10 Freixemplare.

1. Abteilung 3 Mark ord., 2.10 Mark netto.

Freixemplare 11/10.

An Vertriebsmaterial stellen wir Ihnen zur Verfügung:

1. Die erste Abteilung des Werkes reichlich in Kommission;
2. Die erste Abteilung, versehen mit einer Zeichnungsliste, in Kommission (den Betrag für Zeichnungslisten, die in Verlust geraten, schreiben wir später gut);
3. Einen wirkungsvollen 16seitigen illustrierten Prospekt gratis.

Firmen, die besondere Vertriebsmaßnahmen ergreifen wollen, bitten wir, sich direkt mit uns in Verbindung zu setzen.

Hochachtungsvoll

Belhagen & Klasing
Verlagsbuchhandlung.