

B Anzeigen-Teil.

Geschäftliche Einrichtungen und Veränderungen.

An alle Sortimentenfirmen!

Der mehrjährige Versuch, die Bezugsbedingungen für meinen Verlag nach der jeweilig gezeigten Verwendung der Herren Berufsgenossen zu regeln, ist mit Ablauf des vergangenen Jahres abgeschlossen worden und wird von heute an Prinzip.

Ich unterscheide nunmehr:

a) Geschäftsfreunde

b) Wiederverkäufer

In die Reihe meiner Geschäftsfreunde habe ich alle diejenigen Berufsgenossen aufgenommen, die zu den ständigen Abnehmern meines Verlages gehören und ihre Verwendung durch entsprechende Bezüge bewiesen haben. Die Bedeutung der Stadt und die dortigen Absatzmöglichkeiten sind selbstredend berücksichtigt worden, da es ja ein unberechtigtes Verlangen wäre, z. B. von einem größeren Sortimenter in Kiel den gleichen Absatz zu bedingen wie von einem solchen in Berlin.

Meine Herren **Geschäftsfreunde** erhalten (mit Ausnahme von Luxusdrucken) einen Rabatt von 40% und Partien von 11/10 Exemplaren. Bedingte Bestellungen werden nach Maßgabe der Vorräte gern ausgeführt.

In die Reihe der **Wiederverkäufer** sind alle jene Berufsgenossen aufgenommen, die lediglich nur ihnen zugebrachte Bestellungen ausführen und eine besondere — bewiesene — Verwendung vermissen lassen.

Dem **Wiederverkäufer** liefere ich nur bar mit 33⅓% und bei den gelegentlich gemachten Partiestellungen auf 12 Exemplare 1 Freiemplar (Luxusdrucke ausgenommen). Bedingte Aufträge können nur in Ausnahmefällen berücksichtigt werden.

Bei Ausnahmeangeboten tragen meine Bestellzettel stets einen genauen Vermerk, ob dieses für den gesamten Sortimentsbuchhandel gültig ist oder nur für die Gruppe meiner Geschäftsfreunde.