



Auslieferungs- und Verkehrs-Normen des Verlages:

Art. Institut Drell Füßli, Zürich.

Die Zeitumstände nötigen uns, den Verkehr mit dem Sortiment zu vereinfachen und zu vereinheitlichen, besonders da wir als deutsch-schweizerische Verleger unter anderen Verhältnissen arbeiten als reichsdeutsche. Im Gegensatz zu diesen sehen wir uns veranlaßt, die direkte Lieferung vom Verlagsort möglichst einzuschränken.

Wir bitten daher, vor allem zu beachten, daß wir unseren gesamten Verkehr über

Leipzig und Stuttgart

leiten. Den Spesen, die dem Sortiment daraus erwachsen (wir berechnen z. B. weder Verpackungsmaterial noch -Gebühr), steht die Annehmlichkeit unserer **Auslieferungslager in Leipzig u. Stuttgart**

gegenüber, durch welche die hohen Auslandsporti vermieden werden.

Direkt nach Zürich gerichtete Bestellungen erleiden somit Verzögerungen, da wir sie unseren Kommissionären überweisen.

Einzig Zeitschriften, Fortsetzungen, Partiergänzungen und Werbematerial liefern wir von Zürich aus über Leipzig (Stuttgart). Ebenso bitten wir wiederholte Bestellungen und allfällige Reklamationen direkt an uns zu richten.

Auf sämtliche zum Barpreis ausgeführte Sendungen stellen wir Barfakturen aus. Ausnahmen können wir nur befreundeten Firmen zugestehen, die uns Errichtung eines Monatskontos beantragen wollen, sofern ihr Umsatz dies rechtfertigt.

Bis Ende 1918 erschienene Verlagsartikel werden nur bar, und, abgesehen von einigen Ausnahmen, mit einem Feuerungszuschlag von 50% geliefert, der die Entwertung der Mark einigermaßen ausgleichen soll. Bar mit Rücksendungsrecht nur in besonderen Fällen. Fest Verlangtes liefern wir ausnahmslos nur bar.

Rabatte: In Rechnung 25%, bar 33 1/3% und 11/10. Bei Partien gebundener Bücher wird der Einband des Freieypl. berechnet. Schulbücher und einige weitere Artikel nur mit 25% bar.

Barremittenden nehmen wir nur nach vorhergehender Verständigung an. Anfragen um Rückeinführung ohne Angabe des Lieferungsortes und -Tages gehen unbeantwortet zurück.

Strafporti für ungenügend frankierte Bestellungen und Korrespondenzen belasten wir zum vollen Tageskurse.

Wir bitten das Sortiment, von unseren Auslieferungs- und Verkehrsnormen Kenntnis zu nehmen. Bei Beschwerden werden wir uns auf diese zweimal erscheinende Anzeige berufen.

Zürich, 30. Juli 1919

Art. Institut Drell Füßli, Verlag.

Verkaufsorganisation für Nord-Amerika

Ich gebe hiermit dem deutschen Verlagsbuchhandel bekannt, daß ich mein Geschäft in Boston, Mass., aufgegeben habe und vor einer Woche mit dem Kriegsgefangenen-Transport nach Deutschland zurückgekehrt bin. Da ich als feindlicher Ausländer und „Propagandist“ während des Krieges interniert wurde und nach meiner Freilassung nicht Zeit fand, den Forderungen des Verwalters feindlichen Eigentums zu entsprechen, werde ich auf die Regelung der Verlegerkonten später zurückkommen. Dieser Beamte hat im übrigen das gesamte Kommissionslager der Importfirmen verauktionieren und sich auch alle fälligen Saldi zahlen lassen, so daß die Herren Verleger mit entsprechenden Verlusten zu rechnen haben werden.

Es lag mir daran, vor der Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen nach Deutschland zurückzukehren. Ich bin durch meine während der Kriegszeit angeknüpften Beziehungen in der Lage, in Zukunft den Absatz deutscher Bücher von Deutschland aus sehr zu fördern und, ungleich wirkungsvoller als dies bisher geschehen ist, den Generalvertrieb von Büchern und populärer Zeitschriften zu übernehmen, die das allgemeine deutschlesende Publikum — die breite Masse — in den Vereinigten Staaten interessieren. Veröffentlichungen politischer Natur werden möglicherweise auf längere Zeit von der Einfuhr ausgeschlossen sein, und die Ausdehnung der Zensur wird von der politischen Entwicklung in Deutschland abhängen.

Abgesehen von den hunderttausenden, die infolge der Deutschenhege, der amerikanischen Kriegsbeteiligung und des Zusammenbruchs unseres Vaterlandes als Leser für deutsche Bücher in Wegfall kommen, ist die alte Verkaufsorganisation, die stets unzulänglich war, sowie durch die lange Dauer des Krieges vernichtet worden, da die kleinen Händler und Kolportiere von New York bis zum fernen Westen sich anderen Berufen zugewandt haben. Es gilt also eine neue Organisation zu schaffen mit einer intensiven Vertriebsmethode, die sich den Verhältnissen des Landes geschickter anpaßt. Ich bemerke nur, daß der Vertriebsleiter des hearst'schen Verlages, der später mein Vertriebsleiter wurde, von Paul Koenigs Deutschlandsfahrt mehr als 40000 Exemplare absetzte.

Zunächst interessiere ich mich nur für den intensiven Generalvertrieb einer begrenzten Anzahl von Büchern und Zeitschriften und werde bei aussichtsreichen Angeboten gern nähere Auskunft geben.

3. St. 23 hunte Str. **Theodor F. Ritter**
Oldenburg (Ritter & Company, Boston)