



\$50,000,000 das Jahr geht von diesem Territorium aus an östliche Mail Order Häuser

Eine wirkliche Gelegenheit für westliche Investoren!

Vor vier Jahren verkauften wir unser großes Geräte-Geschäft in Council Bluffs, welches aufzubauen uns Jahre genommen hat, und gründeten in Omaha ein allgemeines Mail Order Haus. Es erforderte triftige Gründe, ein so gut etabliertes, profitables Geschäft aufzugeben, um in ein neues einzutreten; und zwar umso mehr, als die Beamten von Bradley, Merriam & Smith sich stets eines guten Rufes erfreuen konnten, wie er eifrigen, fortgeschrittenen und erfolgreichen Geschäftsläuten gebührt.

Der ersten der beiden nachvollständigen Gründe für unsere radikale Entscheidung war die Tatsache, daß Mail Order Häuser im Osten tatsächlich imstande waren, dieselben Geräte direkt an die Farmer zu ungefähr denselben Preisen zu verkaufen, die wir von den Händlern zu verlangen gezwungen waren. Dies war für uns eine starke Konkurrenz zu befürchten. Erinnern Sie sich des alten Sprichworts: "Wenn Sie diese nicht bekämpfen können, dann schließen Sie sich ihnen an."

Der zweite Grund war die Entdeckung, daß zu jener Zeit mehr als \$30,000,000 aus der Umgegend von Omaha jährlich verschickt wurden, dieses Geld ging an östliche Mail Order Häuser für den Einkauf von Sachen zum Essen, Tragen und gewöhnlichen Gebrauch. Die Summe von \$30,000,000.00 war dann groß genug. Sie stieg im letzten Jahr auf \$50,000,000.00 und vergrößert sich andauernd.

Das ist ein ungeheures Geschäft. Wir versuchen, den Löwenanteil an demselben zu erlangen.

Starke Vorteile über unsere Konkurrenten

Wir sind imstande, ebenso billig einzukaufen, wie die östlichen Mail Order Käufer. Ferner ist es uns auch möglich, in unseren Katalogen Preise zu quotieren, die, im ganzen genommen, dieselben oder sogar geringer sind als diejenigen in den Katalogen östlicher Mail Order Käufer.

Dazu kommt noch, daß die Bewohner dieser Gegend einen großen Betrag an Frachtkosten sparen, wenn sie von uns kaufen, da es im Mail Order Geschäft allgemeiner Gebrauch ist, daß die Kunden die Fracht bezahlen. Letztere ist bedeutend niedriger von Omaha zu Ortschaften in dieser Gegend als von Chicago oder New York.

Dies ist daher unsere Gelegenheit, ein jährliches voraus-sichtliches Geschäft von \$50,000,000.00, mit gleichen Preisen, gleicher Qualität und niedrigen Frachtraten als unsere Wettbewerber zu gewinnen.

Um nun den Löwenanteil dieses voraus-sichtlichen \$50,000,000.00 Geschäftes zu erlangen, müssen wir ein bedeutend größeres Betriebskapital haben. Wir müssen mehr Kataloge

veröffentlichen; denn diese sind unsere Verkäufer und Ausstellungsstände. Das Geschäft, das wir machen können, steht in direktem Verhältnis zu der Anzahl der Kataloge, die wir in die Hände zukünftiger Käufer legen können.

Ein anderer Grund, warum wir ein größeres Betriebskapital bedürfen, liegt darin, daß uns ein solches befähigt, Waren in größeren Quantitäten einzukaufen und einen größeren Vorrat von vielen neuen und verschiedenen Kaufmannswaren an Hand zu halten, die täglich von unseren Kunden verlangt werden.

Um Ihnen eine Idee von der Größe der Nachfrage nach unseren Waren zu geben und wie nötig es ist, ein größeres Betriebskapital zu besitzen, weisen wir Sie darauf hin, daß unsere Verkäufe in der Woche, endend am 11. Oktober 1919, drei Mal so groß waren als diejenigen in derselben Woche im Jahre 1918. Dies bedeutet eine Zunahme von 252 Prozent.

Über 30,000 Par in bisherigen Kunden

In vier Jahren haben Bradley, Merriam & Smith ungefähr 30,000 zufriedene Kunden gewonnen. Diese empfehlen uns; denn wir haben sie stets ehrlich bedient und unser Prinzip, durch eine definitive Garantie unterstützt, war immer Zufriedenstellung garantiert oder das Geld und die Frachtkosten zurückbezahlt.

Ferner haben wir in diesem Geschäft den Vorteil, nicht lange Kredit zu geben oder schwere Schuldenverluste zu erleiden, wie es bei den meisten Konsumgütern der Fall ist, da unser Geschäft direkt auf der "Bar-mit-Bestellung-Basis" geführt wird.

Das allgemeine Mail Order Geschäft beschäftigt sich mit den hauptsächlichsten Notwendigkeiten des Publikums und ist damit nicht wie ein einseitiges Geschäft. Es gibt keine schlechten Jahre oder "langsame Saisons", denn wir verkaufen so viele verschiedene Waren, daß immer eine Nachfrage nach vielen der Notwendigkeiten vorherzusehen ist, die wir zu allen Zeiten verkaufen.

Der Mail Order Einkauf scheidet die Profite des Mittelmannes aus und erlaubt den Kunden dieses jährlich Millionen von Dollars. Wenn aus zehn Farmern dieser Gegend fünf Mail Order Kunden.

Lassen Sie sich unseren Katalog schicken—Kaufen Sie Wholesale

Wenn Sie noch nicht einer unserer Kunden sind, dann senden Sie den untenstehenden Kupon ein. Unser großer Katalog wird auch Ihnen Geld ersparen.

Die Lage Omahas, "der Vorort zum großen Westen", ist ein wunderbarer Vorteil für ein Mail Order Geschäft in dieser Gegend. Die Frachtraten in und außerhalb Omahas sind niedriger als von anderen Märkten in den Vereinigten

Staaten. Wir geben schnelleren Dienst und promptere Sendungen und haben gerade die Sorte Waren, die unsere Kunden in dieser Gegend wünschen. Daher sind wir hier in Omaha in einer Lage, diese Gegend besser zu versorgen, als irgend ein anderes Mail Order Haus.

Wir sind glücklich, eine Organisation zu haben, die vollkommen fähig ist, dieses enorme Geschäft, welches zu bekommen wir sicher erwarten, zu handhaben. Die Vorsteher der verschiedenen Departmente sind erfahrene Leute, die in ihrer besonderen Arbeit Spezialisten sind. Viele derselben kommen von den größten Mail Order Häusern im Lande und besitzen die Fähigkeit und Loyalität, ihren Teil in der Ausdehnung der Firma Bradley, Merriam & Smith beizutragen.

Denken Sie daran, daß diese Gesellschaft ihr Anfangsstadium hinter sich hat und jetzt fest im Mail Order Geschäft etabliert ist. Die letzten vier Jahre wurden benutzt, das Geschäft auf einer gesunden finanziellen Basis zu errichten und den guten Willen, nicht nur der Kunden, sondern auch von Hunderten von Bankiers und Geschäftsleuten im ganzen westlichen Territorium zu erwerben.

Die Tatsache dieser Anlage-Gelegenheit war nur möglich durch den Fortschritt, den wir machten. Die Nachfrage nach Vergrößerung macht sich überall bemerkbar und um nun alle unsere Kunden, alte wie neue, zufriedenzustellen zu können, offerieren wir diesen am Profit teilnehmenden Plan in der Form von teilnehmenden Vorzugs-Aktien.

Profite, die unsere Konkurrenten machen

Sears, Roebuck & Co. haben das größte Mail Order Haus in der Welt aufgebaut, indem sie ihre Aktien an Kunden und einflussreiche Leute im Zentralwesten verkauften und diesen gestattet, an den Profiten teilzunehmen. Tausend Dollars in dieser Gesellschaft vor dreizehn Jahren angelegt haben heute einen Wert von \$25,000, außer den Dividenden, die jährlich bezahlt wurden. Die gegenwärtig ausbezahlten Dividenden betragen mehr als 100 Prozent an der Original-Anlage.

Deren Geschäft betrug in 1910 \$61,000,000; \$77,000,000 in 1912; \$96,000,000 in 1914; \$137,000,000 in 1916; und \$181,000,000 in 1918. Zu den ersten neun Monaten des Jahres 1919 betrug das Netto-Geschäft beinahe \$200,000,000.

Montgomery Ward & Co., das zweitgrößte Mail Order Haus, machte im Jahre 1918 ein Netto-Geschäft von \$76,166,848, nachdem \$2,000,000 in Bundessteuern bezahlt waren. Im Jahre 1918 verdienten sie 8.6 Prozent an Vorzugs-Aktien. Während der letzten sechs Jahre verdiente diese Gesellschaft an den Vorzugsaktien durchschnittlich 58.13 Prozent.

Diese Zahlen von Waters' Manual — früher Post's, der besten Finanz-Autorität im Lande — zeigen das schnelle Wachstum dieser Mail Order Häuser.

Eine Anzahl von jüngeren und daher kleineren Häusern haben verhältnismäßig ebenso gute Geschäfte gemacht wie Sears, Roebuck & Co. Unter diesen befinden sich Harris Brothers Company, die Hartman Corporation und die National Trust and Loan Company.

Sie können zu "einer Erde" herinkommen

Die Gelegenheit, in den oben erwähnten Gesellschaften Geld anzulegen, ist vorüber, aber etwas Ähnliches wird jetzt von der Firma Bradley, Merriam & Smith präsentiert. Die vorzugsnehmenden Vorzugsaktien dieser Gesellschaft sollten in derselben Zeit einen sogar größeren Wert aufweisen, wenn Sie unseren schnellen Fortschritt während der letzten vier Jahre in Betracht ziehen. Unsere Dividenden brachten jährlich durchschnittlich 21 Prozent, seitdem wir im Geschäft sind, und mit der durch diese Vergrößerung möglichen Zunahme desselben werden auch die Möglichkeiten für die Zukunft besser.

Die Securities Commission zu Des Moines und das Bureau of Securities zu Lincoln genehmigten den Wert dieser Aktien und nahm die von dieser Gesellschaft unterbreiteten Finanz-Berichte gütig auf. Der Buchwert in Aktien (ohne irgend einen guten Willen) war in diesem Bericht mit mehr als \$125 per Aktie angedeutet.

Die Vorzugs-Aktien haben das erste Anrecht an allen Netto-Berträgen und Dividenden. Der wirkliche Vermögensbestand übertrifft materiell die Ausgabe der Vorzugsaktien — und gewährt dadurch einen großen Überschuß über die Lage.

Keine „wässrige“ oder Promotions-Aktien

Es gibt keine „wässrige“ oder Promotions-Aktien, wie wird es auch nicht geben. Auch werden Anteile nicht fortgegeben oder verkauft an irgend einen Beamten, Direktor oder Einzelperson zu einem niedrigeren Preise als Sie bezahlen.

Reguläre Dividenden sind am ersten Tage im Januar, April, Juli und Oktober in jedem Jahr zahlbar. Extra Dividenden werden im Januar eines jeden Jahres ausbezahlt.

Die Bestellungen sind fertig und warten auf Sie in dieser Gegend und das erhöhte Kapital wird uns imstande sein, zwei oder drei Jahre das zu tun, was unter normalen Umständen fünfzehn oder zwanzig Jahre nehmen würde.

Wenn Sie sich in den Profiten, die wir machen, teilen wollen, mit der Aussicht auf noch größere Gewinne, dann senden Sie uns heute den Kupon, den Sie in der unteren rechten Ecke finden werden.

Die Mail Order Häuser und die Bevölkerung wurden beiderseitig begünstigt, als die Regierung das Parcel Post Gesetz passierte.

Referenzen: Jemand eine Bank oder Trust Company in Omaha oder Council Bluffs.

Bradley, Merriam & Smith (Inc.)

(General Mercantile Co.)
The Great Mail Order House
Omaha, Nebr.

Do You Want Our Big Catalog?

Bradley, Merriam & Smith,
916 Jones St., Omaha, Neb.
Bitte senden Sie mir sofort einen
kostenlos freien vollständigen, aktuelles Katalog No. 15, und
15-tägigen Garanti-Katalog. Alles postfrei.
Name

Stadt

Strasse, Post oder R. F. D.

Senden Sie nach Omaha nach Ihrem Brief

Want to Share Our Profits?

Bradley, Merriam & Smith,
916 Jones St., Omaha, Neb.
Bitte senden Sie mir sofort einen
kostenlos freien vollständigen, aktuelles Katalog No. 15, und
15-tägigen Garanti-Katalog. Alles postfrei.
Name

Stadt

Strasse, Post oder R. F. D.

Senden Sie nach Omaha nach Ihrem Brief