



Der deutsche Kaufmann



Der deutsche Großkaufmann

Ⓜ

Herausgegeben auf Veranlassung des
Deutschen Verbandes für das kaufmännische Unterrichtswesen

2 Bände gebunden zu je 40 Bogen Großformat auch in ca. 7 Lieferungen zu 5–6 Bogen à 1 Mt. circa je 8 Mark

Dieses groß angelegte Hand- und Hilfsbuch für den deutschen Kaufmann, das von langer Hand vorbereitet worden ist, bietet dem jungen Kaufmann ohne Fachschulbildung die Möglichkeit zum Selbststudium. Die in der Handelsschule erworbenen Kenntnisse werden gefestigt und ergänzt. Der in der Praxis stehende Kaufmann findet einen zuverlässigen Ratgeber in allen den vielen sich immer mehr ausdehnenden und immer schwieriger sich gestaltenden Verhältnissen seiner Tätigkeit.

Darüber hinaus wendet sich das Buch an die zahlreichen, an kaufmännischen und gewerblichen Fortbildungsschulen tätigen Lehrkräfte, wie an die Angehörigen anderer Erwerbskreise: der Landwirtschaft, des Handwerks usw., denen der Nutzen kaufmännischer Schulung auch für ihren Beruf zum Bewußtsein gekommen ist. Ebenso wertvoll ist das Werk für den Beamten, dem es zuverlässige Auskunft über kaufmännische Einrichtungen und Gepflogenheiten gibt.

Bewährte Männer der Theorie und Praxis haben das Werk geschaffen;
im „Deutschen Kaufmann“ wird praktisch erprobtes Wissen auf durch-
aus neuer Grundlage in unmittelbar verwendbarer Form dargeboten.

Die beiden Bände tragen den verschiedenen Bedürfnissen des Groß- und Klein-Kaufmanns durchaus Rechnung. Die Trennung in zwei gesonderte einzeln käufliche Teile erhöht die Verwendbarkeit des Werkes. Der Benutzer des ersten Bandes ist nicht gezwungen, sich mit Ballast zu beladen, der für ihn keine unmittelbar praktische Bedeutung hat. Der Leser des zweiten Bandes aber erhält den Stoff, dessen er besonders bedarf, getrennt von dem ihm weniger Wichtigen oder meist Bekannten.

Vor allem ist Wert darauf gelegt, das wirklich Notwendige und Nützliche in einer der Belehrung und der Orientierung dienenden ansprechenden Form und in knapper, das Praktische betonender und hervorhebender Auswahl darzubieten. Der Kaufmann hat keine Zeit und Lust lange theoretische Erörterungen zu lesen, ihm muß das für die Praxis Wichtige in vertiefter, aber unmittelbar verständlicher Form dargeboten werden. Dies zu erreichen war nur möglich, wenn es gelang, sachverständige hervorragende Sachmänner der kaufmännischen Theorie und Praxis zu gewinnen. Das ist in erfreulicher Weise der Fall gewesen, wie es das nachstehende Inhaltsverzeichnis der beiden Bände zeigt: