

Geschäftsverluste werden nahezu ausgeschlossen,

wenn jeder Kollege + + + + + wenn jeder Geschäftsmann das Mahn- und Klagewesen auf Grund genauer Kenntnisse aller einschlägigen Bestimmungen und Gesetze, Informationen und Geschäftskünfte allen Versuchen der „faulen Kunden“ gegenüber, sich der Zahlungspflicht zu entziehen, vorbereitet ist.

Ⓩ Keine hohen Anwaltskosten mehr

wenn jeder Kollege seine Forderungen selbst erfolgreich eintreibt. Wie oft entstehen sonst Kosten in doppelter Höhe der Forderungen, wenn durch den Anwalt vom Schuldner nichts zu holen ist. An Geschäftskosten muß heute jeder Geschäftsmann zu sparen suchen, auch der Buchhändler selbst. Der Sortimenter am meisten, denn ihm wird die Konkurrenz der Rechtsanwälte: Buchhandlung der Rechtsanwälte manchen Verdienst entziehen.

Jede Buchhandlung selbst in kleinsten Plätzen

muß sich daher nicht nur aus vorstehenden Gründen, sondern weil sie damit der ganzen Geschäftswelt — und sich selbst durch 50% Gewinn — den besten Dienst leistet, in umfassender Weise für den Verkauf eines solchen Geschäftshandbuchs verwenden. Ende dieses Monats erscheint in dritter, vollständig umgearbeiteter Auflage das 16.—25. Tausend:

Ohne Rechtsanwalt Forderungen zweckmäßig selbst eintreiben. Verlorene Außenstände retten.

Alle nötigen Maßnahmen und Einzelfälle laienverständlich dargestellt. Unter Berücksichtigung der gesetzlichen Neuerungen für das Mahn- und Klageverfahren mit Anweisungen, Formular-Entwürfen, Musterbeispielen und Tabellen sowie Abdruck und Nachweis der in Frage kommenden Gesetze usw.

Herausgegeben von Dr. jur. Ed. Karlemeyer.

16.—25. Tausend.

Dritte Auflage

16.—25. Tausend.

300 Seiten Umfang.

Preis 3 Mark

300 Seiten Umfang.

Originalleinenband 4 M.

Dieses Handbuch enthält als das umfassendste seiner Art alles, was für die Geschäftswelt in Frage kommt, so daß es in der Praxis einen Rechtsanwalt vollständig ersetzt. Die jetzt in Druck befindliche 3. Auflage hat den dreifachen Umfang der bisherigen Ausgabe und kann in bezug auf praktische Verwendbarkeit von keinem ähnlichen Buche erreicht werden. Der Gläubiger findet darin eben alles, was er gegen einen Schuldner unternehmen kann, um zu seinem Gelde zu kommen. Jeder Kunde, dem gleichzeitig ein anderes billiges Buch dieser Art vorgelegt wird, kauft stets das Buch von Dr. Karlemeyer sofort oder sobald er sieht, daß ein anderes billiges Buch für die Praxis doch unzulänglich und unvollkommen ist. Der Sortimenter wird es stets empfehlen, denn er erzielt schon

bei 7 Exemplaren ca. 12—14 Mark Verdienst.

30% in Rechnung

Probexemplare bis
1. Oktober mit 50%

7 Exempl. bar mit 50%

Wir liefern das Buch in wirkungsvoller Ausstattung zum reihenweisen Auslegen im Schaufenster. Prospekte mit ausführlichem Inhaltsverzeichnis in guter Ausführung gratis. Handlungen, die unseren Prospekt in Massen beziehen und im geschlossenen Kuvert an Geschäftsleute austragen lassen, erzielen darauf bis 50% Aufträge und sehen in einer Woche 100 und mehr Exemplare ab. Nur bis 26. September vorliegende Bestellungen auf Vertriebsmaterial können wir bestimmt ausführen und ersuchen daher diejenigen Firmen, die den Vertrieb in die Hand nehmen wollen, sich

direkt mit uns in Verbindung zu setzen, denn
Oktober und November ist beste Verkaufszeit.

Bestellen Sie mindestens ein Exemplar für die Geschäftsbibliothek.

Wiesbaden 35, im September 1911.

Verlagsanstalt Emil Abigt.