

Eine zufriedene Kundschaft erleichtert das Geschäft!

Das werden Sie bald merken, wenn Sie



bei jeder sich bietenden Gelegenheit vorlegen.

Die geschmackvolle Ausstattung, sowie der gediegene, zeitgemäße, bedeutend erweiterte Inhalt des bereits in 27. Auflage erschienenen, allbekannten und beliebten **kaufmännischen Lehr- und Nachschlagebuches** machen den Absatz leicht.

Wollen Sie sich diese Gelegenheit zum Geldverdienen entgehen lassen?

Aus dem Inhalt: Einfache, doppelte und amerikanische Buchführung, Kartenbuchführung, kaufmännisches Rechnen, Handelskorrespondenz, Kontorarbeiten, Werbewesen, Geld-, Bank- und Börsenwesen, Wechsel- und Scheckkunde, der Güterverkehr der Eisenbahn, Post-, Telegraphen- und Fernsprecherkehr, kaufmännische Rechtskunde, gewerbliches Recht, Gerichtswesen, das öffentliche Recht, Erklärung kaufmännischer Fremdwörter und Abkürzungen, Organisation usw.

456 Seiten in Lexikonformat

Preis trotz des wertvollen Einbandes nur 22 M. ord.

Bei 1 Exemplar 35% Rabatt,
bei 10 Exemplaren 40% Rabatt.

Das reine Deutsch des Kaufmanns

Ein Buch wider das Kaufmannsdeutsch mit Beispielen und Erläuterungen veralteter und neuzeitiger Schreibweise von

Dr. Werner Bloch und Heinz Müßig

ist kaum erschienen und schon sind
nahezu 2000 Exemplare

abgesetzt. Ein großartiger Erfolg. Bedarf es eines besseren Beweises für die Notwendigkeit eines Buches, wie dieses gerade ist? Wohl nicht. Aber worin liegt die Zugkraft? Einfach: Hier werden nicht in trockenem Schulmeister-ton die Regeln der Grammatik aufgezählt oder einfach Schema-Briefe zum gedankenlosen Abschreiben vorgelegt, hier wird der Leser durch eine fesselnde, zum Teil wundervolle Sprache zu einer persönlichen, wohlklingenden, folgerichtigen Ausdrucksweise erzogen. Man schlägt nicht nach, sondern man liest es vom Anfang bis zum Ende. Wer z. B. auf einen als schlecht bezeichneten Musterbrief stößt, den er vielleicht gar nicht als schlecht hält, will sehen, was die Verfasser dazu sagen, und weiter, wie sie sich ein gutes Beispiel denken. Und so verfolgt er Seite auf Seite, bis es ihm erst am Schluß so recht zum Bewußtsein kommt, daß er lernt, ja schon viel gelernt hat. Somit ist das Werk eine Brücke zum reinen Stil für alle geschäftlichen Begebenheiten von der Neugründung bis zum neuzeitigen Werbewesen.

*

Helfen Sie den Absatz fördern,
damit das übel beleumundete „Kaufmannsdeutsch“ verschwindet und der Kaufmann so schreibt, wie er richtig spricht. Bieten Sie es Ihrer kaufmännischen Kundschaft und in Handelschulkreisen an; Sie werden einen guten Gewinn erzielen.

*

292 Seiten in Lexikonformat

Preis in imitiertem Halbfranzband M. 20.— ord.

Bei 1 Exemplar 35% Rabatt,
bei 10 Exemplaren 40% Rabatt.

Auslieferung in Leipzig bei F. Voldmar

Richard Oefler Verlag



*** Berlin SW 29 ***