



**Weltbund-Verlag / Hamburg 25**

Ⓩ

Ende Februar erscheint:

Ⓩ

# Kaufmann, sei stolz!

Ein Buch vom Streben, Handeln und Organisieren

von

**Prokurist Theo Eck**

ca. 200 S. Oktav. In eleg. Halbleinenband gebunden. Mit illustr. jugkräftigen Schutzumschlag im Pappkarton.

**M. 40.— ord.**

**Vorbestellungspreis:** Wenn bis zum 15. Februar 1922 bestellt:  
Zum Subskriptionspreise von M. 33.— ord.,  
M. 21.45 bar. 10 Stk. m. 40% für je M. 19.80 bar.

## Aus der Einführung:

Wir leben gerade jetzt im kommerziellen Zeitalter. Bis in die fernsten Länder erstreckt sich der Handel, reicht die Hand des Kaufmanns. Heutzutage hat der Kauf aller Dinge im merkantilen Denken seinen wahren Ursprung. Und deshalb ist der Kaufmann der Herr der Welt!

Gerade zur rechten Zeit erscheint dieses Buch, dessen Inhalt nicht allein kaufmännisches Können und Wissen, sondern auch ein tiefes psychologisches Verständnis verrät. Der Verfasser ist kein Handelslehrer, nein, ein Eiferer ist er, ein Kämpfer im Streit. Es gibt ausgesprochene Handelsbücher, die pädagogisch ungleich wertvoller sein mögen. Aber hier ist einmal ein wirkliches Kaufmannsbuch geschaffen worden, das kein Leitfaden und Lehrbuch im herkömmlichen Sinne sein will, und aus dem man, vielleicht gerade deswegen, so sehr viel lernen kann! Das ist das Charakteristische: Es wirkt erzieherisch und kann dem Handelsherrn ebenso viel sagen, wie dem jungen, vorwärtstrebenden Angestellten. Dieses Buch ist mit einer, man möchte beinahe sagen rücksichtslosen Offenheit geschrieben und in einem Ton gehalten, der dem Pädagogen sonst nicht eigen ist. Um so erfrischender wirkt es auf selbständig veranlagte und fortschrittlich gesinnte Naturen! Manche Kapitel sind geradezu tödlich in ihrer satyrischen Geradheit. Und an vielen Stellen wird denen, die es angeht, die Wahrheit gesagt, die man sonst nur unter vier Augen vertragen kann. Auf die vielgerühmte Kollegialität, vornehmlich jedoch auf die Kaufdamen ist der Verfasser offenbar sehr schlecht zu sprechen. Aber man kann ihm deswegen nicht gram sein angesichts seines Strebens, den Kaufmann selbstbewußt und stolz zu machen. Man wird von seinem Eifer mitgerissen und freut sich über die lebendige, warme Form, in die hier alle die guten Ratschläge vom Handeln und Organisieren — zumeist nach amerikanischen Beispielen — gegossen sind.

Das Buch schimpft weidlich auf das Krämerium, es bemüht sich, Edel-Kaufleute zu wecken, die für die Weltgeltung bedeutungsvoll sind und in nationalem Sinne eine Mission zu erfüllen haben. Deshalb ist das Buch kerndeutsch in seinem Empfinden und sollte unbedingt in die Hände eines jeden deutschen Kaufmanns gelegt werden, vom Chef und Direktor bis herab zum jüngsten Stift!

## Aus dem Inhalt:

Vom bescheidenen jungen Mann  
Vom Taylorsystem im Bureau  
Wie Schreibmaschinen ruiniert werden  
Die Schuhmarke im Konkurrenzkampf  
Techniker contra Kaufmann  
Lieber gar keine Reklame!  
Stall oder Bureau?  
Vom rationellen Einkauf

Sparen tut not!  
Wie springst Du mit den Kunden um?  
Engagement und Menschenkenntnis  
Männliches oder weibliches Personal?  
Hygiene und Ästhetik im Bureau  
Die Privatssekretärin — Das Juwel!  
Von angelernten Sprachdummheiten  
Konkurrenten-Kontrolle und Reklame!

Der Herr Diktator  
Nachwuchs  
Mehr Repräsentation!  
Mitarbeiter oder Mitläufer?  
Von Krankheit und Überstunden  
Was bringt uns die englische Arbeitszeit ein?  
Fremde Sprachen!

## Nur bar!

Gewicht etwa 300 gr. Legen Sie bitte das Werk nicht nur ins Schaufenster und auf den Ladentisch, sondern bieten Sie es jedem Kaufmann und kaufmännischen Angestellten an, besonders werden Ihnen die Chefs sehr dankbar sein! Bestellzettel anbei!

**Hamburg 25**

**Weltbund-Verlag**