



Weltbund-Verlag / Hamburg 25

☐ Infolge Verzögerung in der Herstellung erscheint nachstehendes Werk erst Anfang März: ☐

Kaufmann, sei stolz!

Ein Buch vom Streben, Handeln und Organisieren

von

Prokurist Theo Eck

ca. 200 S. Oktav. In eleg. Halbleinenband gebunden. Mit illustr. jugkräftigem Schutzumschlag im Papparton.

M. 40.— ord.

Wenn bis zum 28. Februar 1922 bestellt: Zum Subskriptionspreise von M. 33.— ord., M. 21.45 bar. 10 Stk. m. 40% für je M. 19.80 bar.

Der Subskriptionspreis ist bis zum 28. Februar 1922 verlängert.

Alle Bestellungen werden nach der Reihe ihres Eingangs vorgemerkt.

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 Lauf 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 köstlich 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 die Pfennigsucher, es bemüht sich, Edel-Kaufleute zu wecken, die für die Weltgeltung bedeutungsvoll sind. Deshalb ist das Buch deutsch in seinem Empfinden und sollte unbedingt in die Hände eines jeden Kaufmanns gelegt werden, vom Chef und Direktor bis herab zum jüngsten Stiff!

Aus dem Inhalt:

Vom bescheldenen jungen Mann
Vom Taylorsystem im Bureau
Wie Schreibmaschinen ruiniert werden
Die Schuhmarke im Konkurrenzkampf
Techniker contra Kaufmann
Lieber gar keine Kellame!
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 Privatsekretärin — Das Juwel!
Von angelernten Sprachdummheiten
Konkurrenten-Kontrolle und Kellame!

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

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

Prospekte gratis — Bestellzettel anbei!

Hamburg 25, Alfredstraße 32

Weltbund-Verlag