50% **Weltbund-Verlag** **Hamburg 25** 50%

Z Zur Versendung gelangte und zur Neige geht die 1. Auflage von: Z

Kaufmann, sei stolz!

Ein Buch vom Streben, Handeln und Organisieren

von

Prokurist Theo Eck

In eleganten Halbleinenband gebunden. Mit illustr. zugkräftigen Schutzumschlag im Pappkarton.

M. 40.— ord.

Gewaltig ist der Aufstieg des Handels in den letzten Jahrzehnten, zugleich mit dem Anwachsen der Industrie. Die riesige Entwicklung von Handel und Wandel in allen Teilen der Erde, das Durchdringen aller Volksschichten mit kaufmännischem Geiste, das sind deutliche Zeichen von der aufsteigenden Macht des Kaufmanns! Er vermag den Völkern die sichere Grundlage zum Wohlstand zu bereiten oder sie in Nacht und Grauen zu versenken, sofern sie die Welthandelsgesetze nicht respektieren wollen. Er bringt den allgewaltigen Strom der Gelder in die durstigen Gefilde, er tränkt die Banken. Und somit ist er in Wahrheit der Herr der Welt. Der Kampf ums Dasein nimmt immer schärfere Formen an, für den Einzelnen sowohl, wie für die Völker. Im friedlichen Wettkampf aber kann nur der wirklich Tüchtigere gewinnen. In dem Streit mit geistigen Waffen müssen rohe Kraft, brutale Gewalt zurücktreten. Nicht die Übermacht entscheidet, sondern das überragende Wissen, das bessere Können! Nicht die militärisch stärksten Völker werden im Kampf um die sogenannte Weltherrschaft die Palme erringen, sondern die merkantilen Völker siegen! Ihre Heerscharen bestehen aus Kaufleuten.

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 Rufer 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, vorwärtsstrebenden 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 das Krämertum, es bemüht sich, Edel-Kaufleute zu wecken, die für die Weltgeltung bedeutungsvoll sind. 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 Schutzmarke im Konkurrenzkampf
Techniker contra Kaufmann
Lieber gar keine Reklame!
Stall oder Büro?
Vom rationellen Einkauf
Sparen tut not!
Wie springst Du mit den Kunden um?
Engagement und Menschenkenntnis
Männliches oder weibliches Personal?
Hygiene und Ästhetik im Büro
Die Privatsekretärin – Das Juwel!
Von angelernten Sprachdummheiten
Konkurrenten-Kontrolle und -Reklame!
Der Herr Diktator
Nachwuchs
Mehr Repräsentation!
Mitarbeiter oder Mitläufer?
Von Kranksein und Überstunden
Was bringt uns die englische Arbeitszeit ein?
Fremde Sprachen!

3 Stück (1 Kreuzband) mit 40%, 15 Stück (1 Fünftilopaket) mit 45% und verpackungsfrei!
Nur bar! **100 Stück mit 50%** **Nur bar!**

Gewicht 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! Allen Firmen, die sich besonders verwendeten, sprechen wir hiermit unseren Dank aus.

50% **Hamburg 25 * Weltbund-Verlag** 50%