

Ende dieses Monats erscheint:

Kaufen und Verkaufen

Eine Darstellung der Beziehungen zwischen den Subjekten
und Objekten des Tausches an Hand des Tauschdiagramms

Von Dr.-Ing. Albert Kirsch

Ca. 378 Seiten mit 26 Diagrammen. Gr.-8°

Broschiert RM 15.—, Ganzleinen RM 16.50

Subskriptionspreis bis 30. XI. 1931: Broschiert RM **13.50**, Ganzleinen RM **14.85**

Rabatte siehe (Z) Werbemittel: 4seitiger Prospekt.

Kaufen und Verkaufen — zwei Funktionen, welche eigentlich die beiden einzigen Elemente der gesamten Wirtschaft darstellen und gleichzeitig diejenigen Vorgänge des gesamten Wirtschaftslebens, welche durch ihre alltägliche Selbstverständlichkeit uns kaum noch als besonders merkwürdige Erscheinungen bewusst werden. Und doch sind sie — wie Dr. Kirsch in seinen ideenreichen Ausführungen zeigt — Ausgangspunkte, an die nicht nur die rein wirtschaftlichen Beziehungen des Tauschvorganges sich knüpfen, sondern die sich durch eine ganze Anzahl von Diagrammen zu Fragen psychologischer, sozialer und soziologischer Art in Beziehung setzen lassen. Darüber hinaus zeigt der Verfasser bei der Behandlung sozialer Fragen auch manche Beziehung auf, die sich zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber unmittelbar und mittelbar durch das Werk, dem beide dienen, gestaltet und zu einem besseren Verständnis zwischen beiden beitragen würde, wenn sie von beiden Seiten bessere Beachtung fände.

Das Buch ist dem Verfasser im Laufe seiner langjährigen Praxis als Leiter der Einkaufsabteilung eines bedeutenden Unternehmens unserer westdeutschen Industrie entstanden. Die flüssige und anschauliche Darstellung macht es für jeden verständlich, der sich mit volkswirtschaftlichen und sozialen Fragen befasst oder sich für solche interessiert; eine akademische Vorbildung ist für die Lektüre des Werkes nicht erforderlich.

Prof. Brauer, Köln:

. . . Die von Ihnen behandelten Fragen scheinen auch mir von ganz grundlegender Bedeutung zu sein. Ich darf wohl sagen, dass ich mit den Grundgedanken Ihrer Ausführungen in jeder Hinsicht einiggehen kann . . .

Generaldirektor Arthur Proschek, Düsseldorf:

. . . ich kann mich wirklich nicht erinnern, dass dieses Problem bisher von dieser Seite überhaupt gesehen und betrachtet wurde . . .

Interessenten:

Jeder Kaufmann, jeder Industrielle, jeder Volkswirt und Soziologe, alle wirtschaftlichen Verbände, alle Arbeitnehmer in Handel und Industrie, sowie alle Industrie- und Handelskammern und alle einschlägigen wissenschaftlichen, öffentlichen und Volksbibliotheken.

Deutsche Wissenschaftliche Buchhandlung ^{G. m.} _{b. H.}
Leipzig