

Börsenblatt

für den Deutschen

Buchhandel

Eigentum Des Börsenvereins Der Deutschen Buchhändler Zu Leipzig

Umschlag zu Nr. 300.

Leipzig, Freitag den 28. Dezember 1934.

101. Jahrgang.

Im Jahresanfang für praktische Bücher werben

im Schaufenster, schriftlich, durch Vertreter und Ansichtsversand

Zur Inventur, Bilanz und Buchführung:

Buchführung von A-Z

Lexikon für Buchhaltung und Steuer von Dipl. oec. Rudolf Ihlefeldt, Bücherrevisor u. Steuerberater. Ln. RM 5.—

In diesem handlichen Nachschlagebuch ist das umfangreiche Gebiet der Buchführung in über 600 Stichworten alphabetisch behandelt. Ob Betriebsführer, bilanzsicherer Buchhalter oder Anfänger — immer wieder werden neue Fragen auftreten, die aus betriebsorganisatorischen Zweckmäßigkeits- oder steuerlichen Gründen eine andere Antwort verlangen. Die „Buchführung von A-Z“ wird dabei ein nie versagender Berater sein, der alles lange Überlegen erspart. Die neuen Steuergesetze von Ende Oktober 1934 sind berücksichtigt, Ergänzungsblätter werden im ganzen Jahr 1935 unberechnet geliefert.

10 Kapitel Bilanztechnik

Von Dipl. oec. Rudolf Ihlefeldt. Mit vielen Tabellen. Kartoniert RM 1.80

Die Praxis ist stets der beste Lehrmeister. Nach diesem Grundsatz bringt diese Schrift in Form eines kurzen Lehrganges alle Arten der Bilanzen (Eröffnungs-, Zwischen- und Schlussbilanzen) der Einzelirma, Offenen Handelsgesellschaft, G.m.b.H., A.G., Kommanditgesellschaft usw. Durch praktische Übungen, deren Lösungen am Schluß gegeben werden, nimmt diese Schrift eine Sonderstellung ein.

Zu Werbung und Verkauf:

Psychologisch richtig werben!

Von Dr. Alfred Mann. RM 1.20

Mit den Erkenntnissen neuester seelenkundlicher Forschung durchleuchtet diese Schrift die Aufgaben wirksamer Reklamegestaltung und eröffnet neue Möglichkeiten, geschäftliche Werbung mit bescheidenen Geldmitteln erfolgreich zu treiben.

Der gute Prospekt

Von Dipl. HdI. u. Reklamefachmann M. Büttner. RM 1.60

Was bei der Prospektgestaltung und -streuung beachtet werden muß, um diese wirksam zu machen, wird hier umfassend sowohl nach der technischen wie psychologischen Seite dargestellt.

Kleine Verkaufsberatung

Von Gustav Adolf Bischoff. RM 1.20

Loder gefügt, in scharfer und unbekümmelter Kritik an den herrschenden Anschauungen zeigt diese Schrift eines Praktikers mehr Erfolgewege auf als so manche pompöse „Rezeptsammlung“.

Zur Arbeits-, Rede- und Verhandlungstechnik:

Technik der geistigen Arbeit

Ein Handbuch für jedermann in 15 Lieferungen. Herausgegeben von Eduard Weitsch, unter Mitarbeit von Franz Angermann, Heinrich Lotze, Alfred Mann, Adolf Waas und Rudolf Jörn. RM 12.—, jedes Heft einzeln RM 0.80

1. Wesen und Wege geistiger Arbeit. 2. Sammeln und Ordnen, um nicht zu vergessen. 3. Nachschlagen, aber am richtigen Ort. 4. Wie verwerte ich statistisches Material? 5. Wie benutz man eine Bücherei? 6. Wie liest man Bücher mit Erfolg? 7. Vorträge hören — aber welche? 8. Geistige Arbeit und Menschenkenntnis. 9. Wie überzeuge ich meine Zuhörer? 10. Wie verhandle ich vorteilhaft? 11. Technik des Vertragsabchlusses. 12. Die Kunst des Beweisens. 13. Technik der wissenschaftlichen Arbeit. 14. Wege zum Kunstverständnis. 15. Was lehrt das Leben?

Wer als Autodidakt an seiner Weiterbildung arbeiten will, empfängt hier wertvolle Fingerzeige; wer glaubt, daß er seinen Mitmenschen durch Aufsätze Wesentliches mitzuteilen hat, erfährt hier, wie er die Aufgabe am besten anpackt, und wer schon wissenschaftlich, pädagogisch oder schriftstellerisch arbeitet, kann aus diesen Betrachtungen ebenfalls noch allerlei Wissenswertes und Nützliches lernen. (Hamburger Tageblatt)

Redner-Schulung

Von Dr. Erich Drach. Kart. RM 3.50, Leinen RM 4.50

Das Buch „Redner-Schulung“, hervorgewachsen aus vieljähriger Lehrerfahrung, ermöglicht jedem einzelnen, selbstschulend die Schlagkraft seiner Worte zu steigern. Es vermittelt: die Entwicklung straffer Denksucht und Begriffsklarheit, die Sicherheit im Anwenden der Muttersprache, die aus der Eigenleistung erwachsende Sprachfreude.

und die Zeitschrift:

Der Kaufmann überm Durchschnitt

Vierteljahresbezug RM 2.25

Stets aktuell nimmt „Der Kaufmann überm Durchschnitt“ Stellung zur Werbung der Großfirmen und Einzelhändler, gibt knappe Darstellungen der wirtschaftlichen Ereignisse im In- und Ausland und berichtet über alle den Kaufmann angehenden wissenschaftlichen und technischen Forschungsergebnisse.

ⓧ Beachten Sie unsere Vorzugsbedingungen für Sonderfenster auf dem ⓧ

HANS BOTT VERLAG / BERLIN-TEMPELHOF