

# Deutscher Übersee-Preis

Schriftleitung und Verlag von Westermanns Monatsheften nehmen den mit der September-Ausgabe 1935 beginnenden achtzigsten Jahrgang der Zeitschrift zum Anlaß, einen Preis von

**dreitausend Reichsmark**

auszusetzen für eine im Druck noch nicht veröffentlichte Niederschrift, die als Roman, Erzählung oder Tatsachenbericht ein deutsches Schicksal, Erlebnis oder Lebensbild in Übersee gestaltet.

Die Arbeit soll mit innerer Wahrhaftigkeit Leistung und Einsatz deutscher Kraft jenseits der europäischen Meere schildern und dazu angetan sein, bei uns und bei den andern Nationen Verständnis und Anerkennung für Wesen, Art und Lebensrecht des deutschen Volkstums in fremden Erdteilen zu wecken und zu fördern.

Der deutsche Übersee-Preis wird unter der Voraussetzung, daß Einsender und Einsendungen den Bedingungen dieses Ausschreibens entsprechen, zugeteilt durch gemeinsamen Beschluß von

Dr. Richard Esaki / Leiter des Deutschen Ausland-Instituts, Stuttgart,

Dr. Karl Klingensfuß / Kulturamt der Auslands-Organisation der NSDAP., Berlin,

Prof. Dr. Dr. Werner Jansen / Hochschulabteilung d. Reichserziehungsministeriums, Berlin,

Otto Aug. Ehlers / Hauptschriftleiter von Westermanns Monatsheften, Berlin.

**Die Bedingungen stehen im Septemberheft 1935**

Das Ergebnis des Preisausschreibens wird veröffentlicht im Septemberheft 1936 von Westermanns Monatsheften. Im gleichen Heft soll der Erstabdruck der preisgekrönten Arbeit beginnen.

**Westermanns Monatshefte**

Josef Magnüs Wehner

Ein Sortiment,  
das nicht Westermanns  
Monatshefte führt,  
verzichtet bewußt auf  
eine sichere regel-

mäßige monatliche Mehreinnahme. Die Bezieherwerbung ist ja so leicht, ganz besonders jetzt im 80. Jahrgang, den der „Deutsche Übersee-Preis“ und der neue Roman von Josef Magnüs Wehner „Stadt und Festung Belgerad ...“ eröffnen. — Wer also seine W.Mh.-Bezieherzahl erhöhen bzw. sich einen treuen Abonnententamm schaffen will, setze sich bitte sofort mit mir in Verbindung. Jede Anfrage wird individuell beantwortet und entsprechende praktische und leicht ausführbare Vertriebsvorschläge gemacht.



Georg Westermann, Braunschweig