

Robert Voigtländer †

Zwiesprache mit einem bedeutenden Menschen zu halten, ist nicht jedem und nicht jederzeit möglich. Die Selbstdarstellung gewährt Zutritt in die Werkstatt führender Zeitgenossen. Wer im Buchhändlerberuf eine Berufung sieht, wird die schlichten und von persönlichem Leben erfüllten Blätter von **Robert Voigtländers Selbstdarstellung** mit Teilnahme und Spannung lesen.

Im gleichen Band berichteten noch unsere Berufskollegen E. Ehlermann, Alex. Koch, Wilh. und Karl Rob. Langewiesche, Wilh. Ruprecht und Ernst Wollert.

Das beste Weihnachtsgeschenk für unsere jugendlichen Mitarbeiter!

Den stattlichen, mit den Bildnissen der Verfasser geschmückten Band, in den Buchhändlerfarben vornehm gebunden, liefere ich bis Weihnachten 1935 für Angehörige des Buchhandels für nur RM 3.— bar.

Ⓜ

Felix Meiner in Leipzig

Kein Volksgenosse ohne Ahnenpaß!

Soeben erschienen! Ⓜ

Der neueste

Ahnenpaß

mit amtl. Beglaubigung
(für 30 Ahnen)

Bearbeitet und zusammengestellt von ersten Fachleuten
Format 20,5×12,5. 48 Seiten in starkem Kartonumschlag

Verkaufspreis geheftet . . . RM —.60

„ gebunden . . . RM —.80

Derselbe Paß in Kunstleder gebunden als
Geschenkausgabe RM 2.—

Ahnentafel

mit einem Merkblatt und Tasche
50 cm breit und 36,3 cm hoch

Wissenswertes für Familien-Forscher RM —.30

Nationalverlag „Westfalia“
Hans August Rumpf, Dortmund, Göringstr. 88

Ein junger Kollege schreibt begeistert:

„Vielleicht interessiert Sie noch, daß wir in der Buchhandlung, in der ich jetzt tätig bin, uns sehr für Ihre Verlagswerke einsetzen und daß unser Chef es jedem Angestellten kürzlich dringend anriet, das neue Heft der Blauen Siemensreihe ‚Der erfolgreiche Verkäufer‘ gründlich durchzuarbeiten.“

„Der Buchhändler“ schreibt:

„Dieses Büchlein (Der erfolgreiche Verkäufer) sollte auch jeder Buchhändler, ob Chef, Gehilfe oder Lehrling, selbst lesen, nicht nur, um daraus zu lernen, sondern um es auch weiterempfehlen zu können. Jeder, der im kaufmännischen Berufe Kundendienst versieht, ist Interessent. In der ‚Blauen Siemensreihe‘ sind auch andere wertvolle Bändchen vereinigt. Deshalb Verzeichnisse anfordern!“

Jeder Kollege fordere ein Lesestück

von dem glänzend geschriebenen Buche des auch dem Buchhandel gut bekannten Verkaufspraktikers

Bruno Betcke:

Der erfolgreiche Verkäufer

Die Kunst des richtigen Verkaufens

(Blaue Siemensreihe Heft 15) 76 Seiten. RM 1.75

Die geringe Ausgabe für das Probestück, das neben Ihnen

Ihre Gehilfen u. Lehrlinge

eingehend lesen sollten, lohnt sich bestimmt, Sie können Massenabsatz erzielen, wenn Sie den Vertrieb an Ihrem Orte richtig in die Hand nehmen.

Ⓜ

Folgen Sie dem guten Rat

und fordern Sie auch Verzeichnisse der

Blauen Siemensreihe.

Die zeitgemäßen Bändchen besitzen mit ihren

**vielfarbigen Titelbildern zugkräftige
Schaufensterwirkung.**

**Viele Kollegen erzielen damit ein Dauer-
geschäft!**

(Die Titel der Hefte 1—14 s. Bestellzettel!)

Verlag J. Siemens & Co. Kdt. Ges.
Bad Homburg v. d. H.