

Der Auftakt im neuen Jahr: Hanseaten-Fachbücher

Die kommenden Monate stehen wiederum im Zeichen des Fachbuches. Eine wirksame Waffe in der kaufmännischen Berufserziehungsarbeit ist das Hanseaten-Fachbuch. Sorgen Sie, Herr Kollege, daß Sie für den bevorstehenden Kampf gerüstet sind. Wir unterstützen Sie durch Überlassung von Ausstellungs- und Werbematerialien.

Neuerscheinungen 1936

„Die Wirtschaft in Deutschland und ihre Beziehungen zur Welt“ / Von Dipl. oec. H. Wolf / Hartenier HZ. 2,80

„Die Kunst des Verkaufens“ / Von Lambert Georg Wolf / Mit 18 Zeichnungen. Hartenier HZ. 2,80

„Betriebswirtschaftslehre“ / Wirtschaftslehre der gewerblichen Betriebsformen. / Von Prof. Dr. Martin Lehmann / Kart. HZ. 4,—, Lein. HZ. 6,—

„Schnelle Kurzschrift“ nach der Methode vom 30. Januar 1936 / Von Hans Stemann / Kart. HZ. 1,—

„Wechsel, Wechsel und Wechsel“ / Von Dr. Kurt Weichert. Hartenier HZ. 2,80

„Vertragsrecht“ / Von Dipl.-Vollrentier Leo Thies / Hartenier HZ. 2,80

„Kleine Pilotachse“ / Von Karl Deutz / Kart. HZ. 2,80

„35 kurze Übungen zur Einführung in die systematische Buchführung“ / Von Robert Steur / Hartenier HZ. 1,—, Schüssel HZ. 0,20

Neuaufgaben 1936

„Kleine Rechenkunst“, Kräfte und Vorteile / Von Hans Jürensann / Kart. HZ. 1,— / 10. Auflage

„Kleine Pilotachse“ / Von Karl Deutz / Kart. HZ. 2,80 / 10. Auflage

„Wie bilanziert der Kaufmann? / Von Dipl.-Kaufmann Karl Berg / Kart. HZ. 2,80 / 10. Auflage

„Der Brief des Kaufmanns“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 21. Auflage

„Neue Stellung durch richtige Bemerkung“ / Von Elyse Gierler / Hartenier HZ. 1,— / 36. Auflage

„Was muß jeder von den Hypotheken und dem Grundbuch wissen?“ / Von Kurt Schöfer / Mit 19 Tafeln. Hartenier HZ. 2,80 / 19. Auflage

„Die Bilanzierung in der Industrie“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 6. Auflage

„Die Abrechnung des Kaufmanns“ / Von Karl Deutz / Hartenier HZ. 1,80 / 49. Auflage

„Die Abrechnung der Banken“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 10. Auflage

„Die Abrechnung der Banken“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 10. Auflage

„Die Abrechnung der Banken“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 10. Auflage

„Die Abrechnung der Banken“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 10. Auflage

„Die Abrechnung der Banken“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 10. Auflage

„Die Abrechnung der Banken“ / Von Dr. Paul Hübner / Hartenier HZ. 2,80 / 10. Auflage

Neuerscheinungen Frühjahr 1937

„Spreche Wörter richtig sprechen“ / Von Hans Jürensann / Hartenier HZ. 1,—

„Wichtige englische Ausdrücke“ / Von Dr. Gerhard Dief / Hartenier HZ. 1,80

„ABC des Außenhandels“ / Von Dr. Gerhard Dief / Hartenier HZ. 1,80

„Aufsichtliche Einbuße“ / Von Hans Jürensann / Hartenier HZ. 1,—

Die bewährte Fachzeitschrift

für den jungen Kaufmann:

„Deutsche Kaufmannspropädeutik“, 18. Jahrgang in neuer Ausstattung. Preis pro Heft 2,— im Vierteljahrsheft 7,—, 20 beim Jahresheft. Diese Zeitschrift ist vollständig bei der Hanseatischen Verlagsanstalt Hamburg, bei einem vorzuziehenden Kaufmann nicht missen fern.“



HANSEATISCHE VERLAGSANSTALT HAMBURG

Erprobungsfähige Preise — sehr glückliche Kunden!
 Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein. Diese glücklichen Kunden sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen.

Schnelle und wertvolle Aufmachung
 Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein. Diese glücklichen Kunden sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen.

Nur Ihre Verlagsanstalt kann Ihnen helfen
 Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein. Diese glücklichen Kunden sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen.

Kann jemand einen solchen Erfolg
 Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein. Diese glücklichen Kunden sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen.

Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein.
 Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein. Diese glücklichen Kunden sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen.

Schnelle im Handel
 Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein. Diese glücklichen Kunden sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen.

Sie sind der beste Erfolg
 Das Buch soll bei Ihnen einen sehr glücklichen Kunden sein. Diese glücklichen Kunden sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen. Sie sind die Herren Kaufleute, die sich durch Ihre glücklichen Kunden einen Namen machen.

Schauen Sie sich unsere letzten Wettbewerbs

