

# Ein dichterisches Werk vorgeeschichtlichen Inhalts!

Arno Reißentweber

Ein  
Roman  
aus  
der  
Urzeit

## Die Horde am See

Illustriert  
In Leinen  
gebunden  
RM  
4.80

☐ Z

### Die ersten Pressestimmen:

„... der ungeheuer harte, an vielen Stellen sogar brutale Lebenskampf, der das ganze Dasein dieser altsteinzeitlichen Menschen bestimmte, hat in diesem Werk eine ungeheuer wirkungsvolle Darstellung gefunden.“  
(Nordland, 1. 9. 38.)

„... ein ausgezeichnete Roman aus der Urzeit. Unsere Jugend wird begeistert sein.“  
(Sudetendeutsche Turnnachrichten, Troppau, 31. 8. 38.)

„... einem schlechtbin ausgezeichneten Buch, das in spannender Romanform die ersten geschichtlichen Elemente darstellt.“  
(Der Mitteldeutsche, Magdeburg, 26. 8. 38.)

**E. C. Meinhold & Söhne GmbH / Verlagsanstalt / Dresden-A.**

## Verkaufskunde für den Sortimentsbuchhandel

Leitfaden für den Verkauf und den Verkäufer im Buchhandel

von Kurt Kresschmar

1. Auflage 1938, Umfang 128 Seiten, Ladenpreis, steif broschiert, RM 3.-

Diese Verkaufskunde ist aus den Fernkursen erwachsen, die der Börsenverein vor einigen Jahren abhalten ließ. Darüber hinaus ist das Werk aber eine ganz selbständige Arbeit des Verfassers geworden, der als bekannter Sortiments-Buchhändler dieses Stoffgebiet fachmännisch beherrscht. Das Buch ist lebendig und anschaulich geschrieben und lehrt, durch einwandfreies Gebaren den Kundenwunsch psychologisch zu erforschen und somit den Verkaufserfolg sicherzustellen, wobei die Forderung, daß der Buchhändler auch ein Diener des staatlichen und kulturpolitischen Willens ist, in weitgehendem Maße Berücksichtigung findet.

In den einleitenden Kapiteln behandelt Kresschmar die Lebens- und Arbeitseinstellung des Verkäufers und die Bedeutung des Kunden, um dann über Möglichkeiten des Kundenwunsches, Form und Stil des Verkaufsgesprächs zu berichten. Der Frage der Kunden- einwände und -beschwerden sowie der Zuempfehlung wurden besondere Kapitel gewidmet. — Der Leitfaden soll dem jungen Verkäufer im Buchhandel kein einmaliger Lese- stoff sein, sondern ein guter Begleiter in seinem Streben, ein tüchtiger Buchhändler zu werden. Die „Verkaufskunde“ gehört aber auch in die Fachbibliothek jedes buchhändlerischen Betriebes, denn sie gibt auch den Berufskameraden aus Verlag, Antiquariat und Zwischen- buchhandel interessante Einblicke und wertvolle Winke und Hinweise.

☐ Z

Verlag des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig