

Absolventen zu einer tätigen Teilnahme an Reklame und Umsatzproblemen viel eher fähig sind als nicht vorgebildete Leute.

Der Unterricht, der heute an den führenden Universitäten in den Kursen für Reklame und Marktkunde gegeben wird, ist ein durchaus praktischer und wird nach dem sogenannten »Fachsystem« geführt. Dieses umfaßt Klassendiskussionen und Analysen durch den Lehrer sowie spezielle Geschäftsprobleme, so wie sie in der Wirklichkeit sich ergeben und wie sie aus den einzelnen Geschäften berichtet worden sind. Von der Lösung solcher Probleme werden die großen Allgemeingrundsätze abgeleitet und wieder angewandt auf schwierigere Fälle. Die Kurse sind analytisch, konstruktiv und praktisch. Von den Studenten werden Untersuchungen und Berichte verlangt. Der Kontakt mit der Geschäftswelt selbst regt den Studenten an und gibt ihm gelegentlich die Möglichkeit, irgendeinen Geschäftszweig ganz besonders kennen und schätzen zu lernen, dem zu widmen er sich dann vielleicht entschließt.

Daß ein wirklicher Bedarf nach Hochschulausbildung in Reklame und Marktkunde vorliegt, ergibt sich aus der von Jahr zu Jahr wachsenden Beachtung, die diese Kurse erfahren. Amerikas großes Problem ist heute der wirtschaftliche Absatz. Wir haben eine eingehend spezialisierte Produktion, und wir müssen eingehend spezialisierte Absatzmethoden haben. Ein erhöhter Lebensstandard und die Zusammendrängung der Bevölkerung in großen Städten bieten große Möglichkeiten für wissenschaftliches Denken auf dem Gebiete der Reklame und des Umsatzes.

Die Handelsschule an der New Yorker Universität ist ein ausgezeichnetes Musterbeispiel für gründliche praktische Ausbildung, die den Anforderungen der Geschäftswelt entspricht. Die Abteilung für Reklame und Marktkunde, geleitet von Herrn Professor George B. Hotchkiss, ist in den ganzen Vereinigten Staaten bekannt. 32 ineinandergreifende Kurse — jeder in sich selbst abgeschlossen — werden in dieser Abteilung gehalten. Jeder Kurs wird von einem speziell dazu geeigneten und ausgebildeten Lehrer gehalten, der auf seinem Sonderfeld weitgehende Erfahrungen und ausgesprochene kaufmännische Erfolge aufzuweisen hat. Ein Student der Universität kann sich spezialisieren für Reklame und Umsatz und den Grad eines »Bachelor« der Handelswissenschaften erringen (BCS).

Die Kurse, die abgehalten werden, sind folgende:  
*Hauptfragen der Reklame*

Dieser Kurs behandelt die grundlegenden Prin-

ducted on the so-called "case system", which includes class room discussion and analysis led by the teacher on specific business problems as they actually occur and have been reported in a specific line of business. From the solution of such problems, the broad general principles are deduced and re-applied to more difficult problems. The courses today are decidedly analytical, constructive and practical. Investigations and reports are demanded of the students. The outside contact with business stimulates the student and occasionally gives him an appreciation of the possibilities in a particular line of business, to which he may then decide to apply himself.

That there is a genuine need for university training for advertising and marketing is evidenced by the large attendance these courses receive year after year. The great problem in America today is economic distribution. We have large-scale specialized production, and we must have large-scale specialized distribution methods. Higher standards of living and the concentration of population in large cities afford great opportunities for scientific thinking in the field of advertising and marketing.

The School of Commerce of New York University is an excellent example of thorough practical training according to the demands of the business world. The advertising and marketing department, organized and headed by Professor George B. Hotchkiss, is known throughout the United States. Thirty-two related courses, each complete in itself, are given in this department. Every course is given by a man specially equipped and trained in his work, one who has usually had extensive experience in this field, and has made a distinct commercial success in his activity. A university student may specialize in advertising and marketing, and secure a degree of Bachelor of Commercial Science (BCS).

The courses given are as follows:

*Essentials of advertising*

This course presents the fundamental principles of the science of advertising and shows its relation to business as a whole and to the several departments of business

*Markets and marketing methods*

This covers the fundamentals of the science of marketing that should be known by every business man. Among the important factors studied are commodities, markets, trade channels, distributive forces, and price-making machinery, with respect both to raw materials such as grain,