

№ 1930.224

Propaganda-Nummer!

Auflage dieser Nummer 50000

# Geschäfts-Tips

Monatsschrift für alle kaufmännisch interessierten Kreise

Die Geschäfts-Tips erscheinen am Letzten jeden Monats. Unsere Geschäfts-Tips wollen Industriellen, Gewerbetreibenden, Kaufleuten und allen, die es werden wollen, ein wirklicher Ratgeber für den Aufbau und für den Ausbau von Geschäften und Existenzen aller Branchen und Gebiete sein. — Zuschriften können nur beantwortet werden, wenn genügend Rückporto eingesandt wird. Bezugspreis: 12 aufeinanderfolgende Nummern (gleich 12 Monate) kosten M 5.—. (Ausland: 5 Reichsmark = 8,35 österr. Schilling oder 40 tschechoslowak. Kronen oder 6,30 schweizer Franken bzw. Gegenwert in anderen Währungen.) Der Bezug kann mit jedem beliebigen Monat begonnen werden. Anzeigenpreise: 1 mm Höhe der 4 gespaltenen Anzeigenzeile kostet M.—,12. Bei seitenweiser Abnahme: 1/4 Seite M. 105.—, 1/2 Seite M. 55.—, 3/4 Seite M. 29.—, 1 Seite M. 15.—. Bei Wiederholungen Rabatte lt. Tarif. — Garantierte Mindest-Auflage jeder Nummer 10000 Exemplare. Zahlungen jederart innerhalb des Deutschen Reiches auf Postscheckkonto Dresden 29088 (Günter Heymann Verlag, Friesack (Mark)). Erfüllungsort und Gerichtsstand für beide Teile: Friesack (Mark). — Nachdruck aller Teile des Inhalts — auch auszugsweise — verboten.

**Günter Heymann Verlag, Friesack (Mark)**

Nummer I

Friesack (Mark), den 28. Februar 1930

Jahrgang 1930

## Diese Zeitschrift

ist ein Blatt der Praxis. Wohlklingende, aber wenig sagende „Einleitungen“ oder „Geleitworte“ für ein Blatt der Praxis zu schreiben, erscheint uns nicht angebracht, und solche zu lesen, ist für unsere Bezieher uninteressant. — Daher wollen wir zur Einführung unserer neuen Zeitschrift nur das Notwendigste sagen. Und das ist: Unsere vorliegende Monatsschrift „Geschäfts-Tips“ geht heute, am 28. Februar 1930, aus unseren bisherigen Zeitschriften „Universal-Zeitung“ und „Praktische Schule des Geldverdienens“ hervor, insbesondere aus der „Praktischen Schule“, als deren verschönte und verbesserte Nachfolgerin sie betrachtet sein will. Und da sich schon unsere „Praktische Schule“ in den letzten Jahren ungezählte Freunde in allen Teilen des Reiches und in vielen Auslandsstaaten warb, so hoffen wir auf viele Tausend neuer Bezieher, Freunde und Mitarbeiter in allen Ländern, und sei es der kleinste Ort.

Siehe Dankschreiben-Auszüge auf der letzten Seite dieser Nummer

An Stelle eines unwesentlichen „Geleitwortes“ bringen wir nachstehend sogleich einen kleinen Geschäfts-Tip, sozusagen einen Tip für den Taschenbedarf:

**Erster Tip:** Arbeiten Sie mit Firmen zusammen, die Ihnen neutrale Kataloge (oder neutrale Preislisten) zur Verfügung stellen! Durch Vorlegen oder Verschicken der Kataloge und Preislisten an Ihre Kundschaft können Sie viele Artikel verkaufen, ohne eigenes Warenlager zu halten. Die Firma H. in B. liefert neutrale Preislisten über viele kleine Ge- und Verbrauchsartikel für den täglichen Bedarf billig. Die Spielwarenfabrik H. in L. liefert reich illustrierte Kunst- druck-Kataloge über Qualitäts-Spielwaren zu einigen Pfennigen pro Katalog. (Außerdem Wunschzettel zu Weihnachten.) Die Firma B. in B. liefert großen Prachtkatalog mit über 1000 Abbildungen über Gold-, Silberwaren, Uhren, Schmuck, viele Gebrauchsartikel, Radiobedarf, Musikinstrumente usw. Die

Firma S. in B. liefert Ihnen billige Preislisten über Photo- apparate und -bedarf. Die Stempelfabrik E. in F. liefert Kataloge in Stempeln und Stempelbedarf zur Mitvertretung, auch für Versandgeschäfte. Andere Firmen Preislisten über Schreibmaschinen, Bürobedarf, viele andere Artikel. Unseren Beziehern senden wir kostenlos Liste mit den Adressen der vorstehenden und anderer Firmen. Unser Verlag selbst liefert Ihnen Katalog über Bücher aller populären Gebiete, mit Register 74 Seiten, zu 8 Pf. pro Katalog, ferner Katalog über Bücher-Restaufgaben mit bis 60% ermäßigten Verbraucherpreisen zu 8 Pf. pro Katalog, hunderte Nummern enthaltend. — In alle diese Kataloge und Preislisten sind Verbraucher-Preise eingedruckt, auf welche Sie feste Wieder- verkäufer-Rabatte genießen (z. B. 40%, auch auf die an sich schon um bis 60% ermäßigten Verbraucherpreise unseres Bücher-Restaufgabenkataloges).

**Bestellschein** auf unsere vorliegende Zeitschrift befindet sich auf der **letzten Seite**



# Spielwaren-Schlager.

Etwas wirklich noch nicht Dagewesenes.

Stellen Sie sich selbst einen Verkaufsschlager zusammen! (Dann haben Sie keine Konkurrenz zu befürchten.)  
Nachstehend ein gutes Beispiel:

Niemand wird es glauben, was die nachstehenden 22 schönen Spielwaren zusammen im Einkauf kosten. Raten Sie einmal selbst! Wie teuer kaufen Sie diese 22 Spielsachen zusammen ein?:

1. 1 großer Tennisschläger, Länge ca. 44½ cm;
2. 1 Leiterwagen aus Holz, Länge einschl. Deichsel ca. 24½ cm;
3. 1 Trompète, Weißblech, bunt, Porzellanmundstück, Länge ca. 22 cm;
4. 1 Celluloid-Sitzbaby, bewegliche Arme und Beine, Größe ca. 9 cm;
5. 1 Segelschiff, Holz, lackiert, 2 Segel, Länge ca. 14 cm;
6. 1 Mundharmonika „Astoria“, 7 Stimmen;
7. 1 Kartenspiel „Schwarzer Peter“, komplett, 32 Karten;
8. bis 11. Handwerkszeuge, auf Karte gehöftet, bestehend aus Hammer (Länge 19 cm), Zange, Schraubenzieher und Meißel;
12. 1 Rechen (Harke), Holz, 5 Zinken, Länge ca. 50 cm;
13. bis 15. Drei Bälle im Netz, sortierte Größen;
16. 1 Autobrille, lederartig;
17. 1 Flöte, Weißblech, Länge ca. 24 cm;
18. 1 Torpedopfeife;
19. 1 Schneckenpfeife;
20. 1 Pistole für Zündplättchen, Länge ca. 6½ cm;
21. 1 Kanone zum Schießen mit Erbsen usw., Länge ca. 8 cm;
22. 100 Murmeln (Kugeln), bunt.

Diese 22 Spielsachen, die für alle Kinder geeignet sind und einen großen Tisch füllen, kosten für Wiederverkäufer

zusammen — noch nicht ganz eine Reichmark, nämlich rund 99 Pf. (Je 1 Dutzend aller 22 Sorten zusammen, insgesamt also 264 Artikel, kosten 11,90 RM.) Sie kaufen die 22 verschiedenen Sachen je für sich dutzend- oder mehrdutzendweise ein und stellen hieraus die vorstehende 22 teillige Kollektion zusammen. Die einzelnen Sorten kosten: Tennisschläger Dutzend 1,30 RM.; Leiterwagen Dutzend 1,20 RM.; Trompète Dutzend 0,75 RM.; Celluloid-Baby Dutzend 0,75 RM.; Segelschiff Dutzend 0,75 RM.; Schwarzer Peter Dutzend 0,35 RM.; Mundharmonika Dutzend 0,75 RM.; Handwerkszeuge vierteilig zusammen Dutzend 1,10 RM.; Rechen Dutzend 0,90 RM.; 3 Bälle im Netz zusammen Dutzend 0,80 RM.; Autobrille Dutzend 0,45 RM.; Flöte Dutzend 0,60 RM.; Torpedopfeife Dutzend 0,25 RM.; Schneckenpfeife Dutzend 0,30 RM.; Pistole Dutzend 0,60 RM.; Kanone Dutzend 0,65 RM.; Murmeln (1 Sack = 1000 Stück) 0,40 RM. Adresse des Berliner Lieferanten teilen wir unseren Beziehern auf Anfrage kostenlos mit; dieser liefert auch viele andere billige Spielwaren zum Zusammenstellen weiterer Spielwarenkollektionen.

Kaufen Sie von diesen Spielwaren genügend ein (6 Dtzd. jeder der obengenannten 22 Sorten, also 72 je 22 teillige Kollektionen, kosten 71,40 RM. zuzügl. ca. 1,50 RM. für 1 Kistenkiste und einige Mark Fracht) und vertreiben Sie die Kollektion zu 2,— RM. durch Vertreter an Familien von Haus zu Haus! Ihre Selbstkosten einschl. Versandkosten sind ca. 1,05 RM. pro Kollektion; dem Vertreter sind 0,50 RM. Provision zu gewähren, Ihrem Boten für die Zustellung ins Haus der Besteller ca. 0,10 RM. pro Kollektion; Ihr Reinverdienst ist 0,35 RM. pro Kollektion. Viele Tausend Kollektionen sind in großen Städten abzusetzen.

## Wie werde ich Grossist?

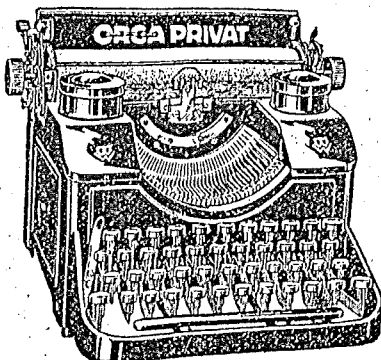
Ein Grossist-Anfänger mit Kapital soll sich zweckmäßig einer selteneren Branche zuwenden (z. B. Kunstblstein oder Uhrenfurnituren), weil er in einer seltenen Branche sein Kapital besser arbeiten lassen kann und dort unter Umständen

seiner Firma sehr bald einen bekannten Namen machen kann; ein Grossist-Anfänger ohne nennenswertes Kapital dagegen wendet sich günstiger einer bekannten Branche zu, am besten täglich gebrauchten Artikeln. Am sichersten und raschesten richtet sich ein Engrosgeschäft in

### Händler- und Hausierer-Artikeln

ein, z. B. Kurzwaren. (Ungünstig für einen werdenden Grossisten sind fast immer Neuheiten, auch wenn sie noch so „epochemachend“ sein sollen; das ist etwas, was der Anfänger oft nicht glauben will, weil er seine Erfahrungen gewöhnlich überschätzt — weshalb er später so oft auch gerade in den „großartigsten“ Neuheiten zu keinerlei Geschäften kommt; er ließ sich blenden!) Gerade die täglich gangbaren, überall bekannten Artikel sind die besten Artikel für den Grossisten, und seien es auch nur Küchenartikel, Scheuertücher, Messer, Scheren, Wäschekнопfe. Wenn Sie ganz genau wissen wollen, welche Artikel Sie führen müssen, dann sollten Sie einmal einen Taler opfern, indem Sie für diesen Taler einem Hausierer etwas abkaufen und sich von ihm ganz genau berichten lassen, welche Artikel ihm die liebsten sind. Er wird Ihnen dann von selbst erzählen, daß er seit fünf oder zehn Jahren alltäglich gleichmäßig sein Quantum Strumpfband, Twist, Scheren und Küchenmesser verkauft, auch schon manche Neuheiten versucht hat; an denen er reich werden sollte, die aber zur Hälfte noch zu Hause liegen, weil seine Kundschaft dafür nicht zu haben ist. (Neuheiten sind etwas für Spezialreisende, die genügend Überzeugungs- und Überredungskraft für den Artikel besitzen, nicht aber für Händler.) Nur Haarnadeln, die noch für seinen Vater ein Hauptartikel waren (der manchmal nicht wenig erbost war auf das schwere Gewicht

## Die ORGA PRIVAT Schreibmaschine



Ist die einzige große billige Schreibmaschine. Orga Privat leistet Gleiches wie eine teure Maschine, kostet aber weniger als eine Klein-Schreibmaschine. Kassapreis M. 175.—, bei Teilzahlung ab M. 14.— monatlich. Viele unserer Bezieher schreiben seit langem die von uns bezogene Orga Privat. Prospekte und Schriftproben kostenlos.

Günter Heymann Verlag  
Abt. Büromaschinen  
Friesack (Mark)

der Pfund-Packungen), die werden jetzt gar nicht mehr verlangt. Das liegt am Bublikopf.

Gute Artikel für einen beginnenden Grossisten sind beispielsweise, (abgesehen von den bekanntesten Sorten Kurzwaren):

**Metall-Tropfschrubber** (Metallschwämme zum Reinigen von Wannen und Geschirr); in vielen Ausführungen bei Fabriken für Drahtgeflechtwaren zu beziehen, Durchschnittspreise ab Fabrik 8 Pf., an den Händler vom Grossisten zu 10—11 Pf. gegeben, der Händler verkauft zu 20 Pf. — **Feusterleder**, ab Fabrik 0,80 RM. bis zu mehreren Mark, die Größe ist maßgebend. — **Wasserstrahlregler** (zum Anbringen an Wasserleitungen). — **Milchkochplatten** (gegen Überlaufen der Milch). — **Moderne Korkenzieher**, **Gemüseschneider**, **Qurkenhobel**.

Auch neuherauskommende Packungen von Sicherheitsnadeln, Stopfnadel-Sortimenten, Garn-Sortimenten und anderer an sich schon bekannter Artikel sind regelmäßig gut, wenn durch eine große Fabrik herausgebracht. (Die großen bekannten Markenartikelfabriken der Kurzwarenbranche bringen nichts heraus, ohne die Vertriebsicherheit vorher ganz genau erprobt zu haben.) Wohlgerneht: das sind keine Neuheiten an sich, sondern immer nur neue gute Aufmachungen altbekannter Artikel. Ein neues Taschennähzeug dagegen würde meist schon zu weit gehen, weil kaum noch unter tägliche Gebrauchsartikel fallend und daher für den Hausierer unsicher.

**Gewarnt** sei jeder werdende Grossist vor chemisch-technischen und vor pharmazeutischen Artikeln, auch wenn sie mehrhundertprozentigen Gewinn bringen sollen. Nichts für den, der sein Geschäft sicher und reibungslos voranbringen will!

Persönlicher Verkehr mit Händlerkundschaft ist viel besser als Versandverkehr. Daher Händler am Orte selbst werben, nicht außerhalb!

Wie Abnehmer finden? Nur durch Inserate in Tagesblättern! Kleine Inserate mit starker Überschrift. Jedesmal andern Text einrücken! Beispiel: erstes Inserat lautet:

## HÄNDLER!

80% Gewinn. Metalltopfreiniger in neuer Ausführung! Keine Hausfrau kauft nicht. Nur bei Max Schiefelhelm, Seestr. 9.

Zweites Inserat:

## Händler!

Gleich am ersten Tage 8,70 RM. Nebenverdienst erzielt durch den kleinen leichten Metalltopfreiniger. Müheloser Verkauf ohne Reden. Immer lieferbar bei Max Schiefelhelm, Seestraße 9.

## Händler!

Das dritte Inserat kann dann darauf hinweisen, daß wieder neue große Sendung Metallschwämme eingegangen ist, usw.

Ein Hausierer, der Ihre Metallschwämme aufgenommen hat, verkauft täglich durchschnittlich 20 Stück (neben seinen anderen Artikeln). 20 Stück bringen Ihnen 50 Pf. Gewinn. Auch in kleineren Städten werden oft 30—40 Händler gleichzeitig beschäftigt (weil sie dort über Land gehen). Dieser Tagesumsatz von 600—800 Schwämmen bedeutet für Sie einen Tagesbruttoverdienst von 15—20 Mark. Immer aber finden Sie auch Händler, die zeitweise 50—60 und mehr Schwämme täglich umsetzen. (Daneben führen Sie andere Artikel!)

Sehr gut ist es, wenn Sie Ihren Fabrikanten einmal bitten, Ihnen über etwaige besondere Erfolge seitens seiner anderen Abnehmer zu berichten. In jedem Artikel gibt es nämlich ziemlich sicher in irgendeiner Gegend besonders tüchtige Verkaufskanonen, die auf fünf- und zehnfachen Tagesumsatz eines Durchschnitts-Verkäufers kommen. Deren nachgewiesene Erfolge werden dann als Paradeschild bei neuen Insertionen benutzt. Mit Recht inserieren Sie dann eines Tages größer (zwei- bis dreispaltig) etwa: „Hausierer!

41,20 Mark in anderthalb Tagen verdient! Nur durch den neuen Metalltopfreiniger, weil Hausfrau gleich mehrere kauft und Verdienst 80%! 50 Stück Einkauf nur 5,25 RM. Kaum gezeigt — verkauft. Morgen Dienstag ganzen Tag über Ausgabe bei Max Schiefelhelm, Seestraße 9.“

Auf Grund dieses Inserates tritt bei Ihnen am nächsten Tage (hauptsächlich in den frühen Vormittagsstunden und von 6—7 Uhr abends) eine kleine Schar von Händlern bei Ihnen an, besonders wenn Ihre Wohnung oder Ihr Ladenbüro in Stadtnähe gelegen ist. Manchmal ist mehr von einer Horde zu sprechen. Einige kommen nur aus Neugier. Manchmal ist ein gutgekleideter Herr darunter und interessiert sich für „größere Abnahmen“ (er ist bisweilen aber nur Beauftragter einer Konkurrenzfirma). Einige Leute haben kein Geld mit und bieten Ihnen an, Ihre Papiere als Sicherheit zu hinterlegen. (Das müssen Sie abschlagen, schon weil es nicht ohne weiteres gestattet ist, fremde Papiere in Verwahrung zu nehmen.) Einige kaufen nur ein Dutzend. Aber die meisten halten den Fünfmarschein und 25 Pf. bereit. Einige kaufen für 20—30 Mark und haben gleich Sack und Bindfaden zum schnellen Einpacken mitgebracht.

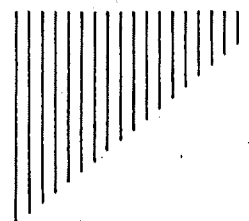
(Schluß folgt.)

## Fester Alkohol.

Rum, Arrak, Kognak können nicht nur getrunken, sondern jetzt auch gegessen werden. Denn nach dem bei uns kürzlich erschienenen Verfahren kann man alkoholische Getränke auch in fester Form bringen, also z. B. in harte Würfel- oder in weiche Geleeform zum Verkauf in Tüben. Daher werden schon in Kürze im Handel erhältlich sein: **Kognak**, **Weinbrand** und andere Getränke in Würfeln zum Rohessen, Rum und andere Getränke geleeformig in Tüben zum Belieben an Tee usw. Ein neuer Massenverbrauchsartikel zum Verkauf an Reisende, Wochenendfahrer, Ausflügler, Private jeder Art, ein Artikel ersten Ranges. Man kann nunmehr drei Würfel Kognak essen statt drei Glas Kognak zu trinken. Man braucht nicht mehr Flaschen auf die Reise mitzunehmen.

## Wünschen Sie, daß Ihr Charakter und Ihr Schicksal

wie ein aufgeschl. Buch  
vor Ihnen liegen soll?



so  
wenden  
Sie sich an  
einen ernst-  
haften Astrolog-  
gen. Horoskope je  
nach Ausführlichkeit  
von M. 12.- an und höher.  
Genauere Angaben v. Geburts-  
stunde, Tag, Monat, Jahr, Ge-  
burtsort und Namen sind unbedingt  
erforderlich. Lieferzeit mindestens  
14 Tage. Alles Nähere durch  
**Fritz Belz, Neuwied 2, Rhein, Hohl 5**

Zur Fabrikation des festen Alkohols sind weder Einrichtungen noch Fachkenntnisse erforderlich. Die benötigten Geräte sind in jedem Haushalt vorhanden.

Der Gewinn für Fabrikanten ist groß. Fester Alkohol in allen Formen kann vertrieben werden an Lebensmittel- und Delikatessgeschäfte, Gastwirtschaften, Spirituosenhandlungen, Kioske, Kantinen, Verkaufsstellen vieler Art, Vereine usw.

Wir liefern das vollständige Fabrikationsverfahren, leichtverständlich für jedermann, durch ein Fachlaboratorium ausgearbeitet, mit Nebenverfahren (Feste alkoholarme Getränke u. a.), Rohstoff-Bezugsquellenliste und Vertriebsanleitung nur an unsere Bezieher zu 15,— RM. (bei Teilzahlung 18,— RM., zahlbar in 6 aufeinanderfolgende Monatsraten je 3,— RM.). Regulärer Preis des Verfahrens an anderer Stelle ist 75 RM.!

(Unsere „Vollabonnenten“ erhalten das Verfahren kostenlos; siehe 6 dieser Nummer.)

## Sind Sie organisationsfähig?

Es gibt Artikel, die für den Lieferanten fast kostenlos sind, trotzdem aber — mit Recht — teuer verkauft werden, weil ihr Wert mehr ideeller statt materieller Art ist. Beispiele: Seit Jahren vertreibt eine Firma durch eigene Insertion und durch Vertreter eine kurze Herstellungsanleitung zur Selbstherstellung eines einfachen Vervielfältigungsapparates für Kleinkaufleute usw.; diese Anleitung, wenige Seiten umfassend, kostet den Lieferanten ca. 2 Pf., verkauft wird sie zu 2,— RM. — Eine Londoner Firma verkauft in großem Stille mit einem Insertions-Etat von vielen Zehntausend Mark ein Mittel zum Rauchen-Abgewöhnen, bestehend in einer Behandlungsvorschrift und einer Packung Pastillen; nicht die Pastillen, sondern die Behandlungsvorschrift ist das Maßgebende; Herstellungskostenpreis zusammen schätzungsweise 60 Pf., Verkauf 30,— RM. Sein Mittel hilft, Man ist zufrieden. Er wird weiter verkaufen. — Und es gibt Adressenverläge, die einen Posten Adressen, der in der Anschaffung oder Selbstzusammenstellung vielleicht 5,— RM. kostete, viele Hundertmale zu je 10,— RM. oder höher an Versandgeschäfte und andere Firmen liefern, die an diese Adressen ihre Prospekte verschicken und die manchmal gern noch weit mehr bezahlen würden, weil die Adressen für sie von besonderem Wert und an anderer Stelle kaum erhältlich sind.

Diejenigen Firmen, welche solche „fast kostenlose“ Artikel jahraus, jahrein vertreiben, sind ausgesprochen organisationsfähig. Das Geschäft ist nicht eins für jeden, aber es ist ungeheurer gewinnbringend. Wer ein neues gutes Mittel gegen Rheumatismus und genügend Organisationsgabe besitzt, kann heute Hunderttausende verdienen. Das Mittel braucht nicht in einer Essenz etc. zu bestehen, sondern kann beispielsweise bestehen in der Anleitung zur Selbstzusammenstellung einer bewährten Tinktur etc., deren Grundstoffe vom Rheumatiker billig in Apotheken eingekauft werden; der Lieferant liefert hierzu lediglich ein praktisches Tuch oder Kissen mit, mit dem der Rheumatiker die selbsthergestellte Tinktur aufträgt. Anleitung und Kissen oder Tuch kosten den Lieferanten zusammen vielleicht eine Mark oder weniger — trotzdem wird er es mit vollem Recht zu 10 RM. oder teurer an zehntausend Rheumatiker absetzen, weil es eben besser ist als andere Mittel. — Viele andere Möglichkeiten gibt es.

Wenn Sie organisationsbegabt sind — was wir nicht im voraus beurteilen können, und oft auch erst durch die Praxis selbst erwiesen wird —, dann wird Ihnen der Verlag dieser Zeitschrift viel nützen können.

Sie können einen Versuch machen. Wir stellen geeigneten Bezieher gern einmal kostenlos alles Notwendige zur Verfügung. Während Sie beispielsweise ein einschlägiges neues Rheumatismus-Mittel, falls Sie es nicht selbst erfinden, zum Geschäftsbeginn von einem Fachmann, Arzt oder Apotheker meist erst zu 1000,— RM. oder teurer erwerben müssen, liefern wir Ihnen andere gute Objekte, von denen wir einige reserviert haben und die ihre Rentabilität schon bewiesen haben, ohne Kosten Ihrerseits, jedoch gegen eine Umsatzbeteiligung, die Sie uns in Höhe einiger Prozent von jedem verkauften Stück gewähren.

(Schluß folgt.)

## Nur ein kleiner Tip.

Eine Engrosfirma inserierte:

„Zur Probe

liefern wir an Wiederverkäufer zu 3,— RM. franko dort 1 Dutzend feinste Lilienmilch-Toilettenseifen, jedes Stück in eleganter Einzelpackung mit 50 Pf.-Preisaufdruck, und legen jedem Dutzend kostenlos bei: eine echt silberne Tortenschaukel, Heft Silber gestempelt 800, Laffe Bronze vergoldet, Länge 20½ cm.“

Nun rechnen Sie aus: der Wiederverkäufer nimmt für die 12 Stück Seife je 50 Pf. = 6,— RM. ein, er erzielt also das Doppelte seines Einkaufspreises, und außerdem hat er die silberne Tortenschaukel erhalten (welche wir selbst, nebenbei bemerkt, bei einem Juwelier zu 3,50 RM. ausgestellt sahen). Wie viel mag die Firma bei ihrem Angebot zugesetzt haben (besonders, da sie auch noch franko liefert, denn das Päckchen-Porto kostet 40 Pf.)?

Diese Firma hat nichts zugesetzt, sondern sie hat pro jedes Dutzend Seifen mit einer Tortenschaukel 50 Pf. Reinverdienst erzielt. Wie ist das möglich?

Die Firma hat nur einen bei uns erschienenen kleinen Tip befolgt, und zwar erklärt sich das obenstehende „unerhört günstige“ Angebot ganz natürlich, nämlich: 1 Dutzend Lilienmilchseifen wie oben beschrieben im Gesamtpreis von 6,— RM. kostet bei der großen Seifenfabrik D.-Werke G. m. b. H. in D. nur 1,40 RM. (50 Dutzend 70,— RM. frachtfrei und einschl. Kiste); 1 echt silberne Tortenschaukel kostet bei der Firma J. B. in B. nur 0,70 RM. (bei Großabnahme billiger, daher mindestens spesenfrei). Die Selbstkosten der Vertriebsfirma für 1 Dutzend Seifen und 1 Tortenschaukel sind daher nur 2,10 RM. + 0,40 RM. Porto = 2,50 RM., sie verdient somit 0,50 RM. bei der Belieferung der Wiederverkäufer zu 3,— RM.

Machen Sie's nach!

Die Adressen der obengenannten Firmen teilen wir unseren Bezieher gern kostenlos mit. (Wir führen alle Lieferantenect. -Adressen sonst stets schon in den Nummern unserer Geschäfts-Tips selbst auf; unsere Bezieher haben später also niemals mehr Rückfrage an uns nötig; lediglich weil die vorliegende Nummer als Propagandanummer verschickt wird,

Senden Sie mir  
**Ihre Adresse**

und ich teile Ihnen mit,  
wie Sie durch leichte  
Tätigkeit 10—20 Mark  
pro Tag verdienen können

**Richard Hechler**  
Tübingen a. Neckar

## Samtmalereien

Wandbehänge ca. 55/150 cm RM. 5,50 p. Stck.  
Wandbehänge ca. 70/150 cm RM. 7,— p. Stck.  
Wandbehänge ca. 70/165 cm RM. 7,50 p. Stck.

Kissen ca. 40/50 cm mit pa. Satinrücken p. Stück RM. 1,50 u. 1,80  
Schlafdecken mit kl. Webfehlern 10 Stück von RM. 11,— bis 36,—  
Versand nur gegen Nachnahme. Kissen u. Schlafdecken werden  
unter 10 Stck. nicht abgegeben. Spesen werd. i. Rechnung gestellt.

**Hermann Bergmann, Ebersbach i. Sa.**  
Dürrheimersdorfer Straße 21

## Peroca-Tee

hilft unfehlbar gegen  
Rheuma u. vieles andere.

Wenn nicht - Geld zurück

Vertreter gesucht

**G. Rombach**

Schonach i. Schw.

mußten wir ausnahmsweise von der sofortigen Ausführung aller Adressen abssehen.) —

Aber: es gibt noch viele ähnliche Beispiele erstaunlicher Billigkeit in der Vertriebspraxis.

(Schluß folgt.)

## Lieber Leser!

Es ist wohl erklärlich, daß auf den 8 Seiten dieser Propaganda-Nummer nur einige ganz geringe Leseproben aus unseren Geschäfts-Tips Aufnahme finden können. Wenn es nicht aus Raumangel unmöglich wäre, würden wir gern viel mehr aus unseren Veröffentlichungen hier anführen. Vieles würde von Ihnen begeistert gelesen und befolgt werden. Nachstehend daher nur ein kurzer Überblick über einige andere Anleitungen, Tips und Angebote, die wir in letzter Zeit brachten. Alle nachstehend in kurzen Schlagworten behandelten Veröffentlichungen können Sie bei Ihrer Bezugsmeldung zu unseren „Geschäfts-Tips“ **kostenlos nachbeziehen**. Unsere „Geschäfts-Tips“ kosten für 12 Monate nur 5,— RM.; was sie bieten, ist Hundertfaches wert: es ist für das Geschäft oder die Existenz vieler unserer Freunde und Bezieher grundlegend geworden. — Wir brachten:

Vielen Beifall fand unsere Anleitung „Der Gewürzvertrieb“; kurze Erläuterung: Sie beziehen von den von uns nachgewiesenen Hamburger Importeuren: 2 kg Pfeffer, 2 kg Zimt, 2 kg Piment (Gewürzkörner), 2 kg Kümmel, 2 kg Lorbeerblätter, 2 kg Gewürznelken und 10 kg Muskatnüsse. Preis zus. rund 70,— RM. Hieraus stellen Sie mittels kleiner Papierbeutel lt. unserer bewährten Anleitung 400 Gewürzkollektionen zusammen, von denen jede enthält: 6 verschiedene Einzelbeutel Gewürze (Pfeffer, Zimt, Piment, Kümmel, Lorbeer, Gewürznelken), jedes mit Aufdruck, dazu 10 Stück lose Muskatnüsse, das Ganze in einer Übertüte. Jede dieser Kollektionen kostet Sie einschl. Beutel, Übertüte, Druck und allem rund 21 Pf. Sie liefern sie zu 32 Pf. an Händler, Hausierer, Ladengeschäfte, diese geben sie zu 50 Pf. an Verbraucher ab. — Würde die Hausfrau diese Gewürze einzeln im Laden kaufen, so müßte sie etwa 85 Pf. dafür bezahlen, nämlich für jeden Beutel Gewürze 5 Pf., für den Pfeffer aber 30 Pf., für die 10 Muskatnüsse 50 Pf. So erspart sie 35 Pf., der Händler verdient 18 Pf., Sie selbst verdienen 11 Pf. Mancher Gewürzvertrieb erreichte ziemlich schnell einen Tagesumsatz von 1000 Kollektionen; das bedeutet einen Tagesverdienst von 110,— RM.

### Fabrikations-Anleitungen:

Teppiche, Wäsche, chemisch-technische Artikel, Hausapotheke, Nachttischlampe mit Taschenlampenbatterie, Schlafzimmerbilder, Taschenkinos usw.; **Halbfabrikationen** (Nur-Zusammenstellen fertig bezogener Einzelteile): Sprechapparate, bewegliche Schaufensterreklame, Steppdecken mit eigener Füllung des Bestellers usw. Alles ohne Maschinen. Manchmal ist Fabrikation etwas Kinderleichtes. (Wissen Sie z. B., daß Hoffmanns-Tropfen immer nur aus 250 Teilen Äther und 750 Teilen 90%igem Weingeist bestehen?)

### Mit Maschinen oder Apparaten:

Kerzengießen, etwas für jedermann; Siegelack-Gießen; Blei- und Zinnsoldaten-Fabrikation; siehe auch weiter unten über unsere Sonderanleitung „Gießen und Formen“; wer will,

kann mit einem Anfangs-„Kapital“ von 6 Mark Fabrikant werden: eine komplette Gießform für 6 bis 10 Sorten Zinnfiguren (Soldaten oder Geflügelhof oder Zirkusfiguren usw.) kostet mit Einrichtung und erstem Rohmaterial 5,— bis 6,— RM.; ebenso leicht zu gießen: Glücksfiguren zur Silvesterfeier (aus denen dann der Private in der Neujahrsnacht „Blei gießt“), Puppenküchenartikel usw.; niemand, auch das größte Industriewerk, kann diese Artikel billiger fabrizieren, weil das Gießmetall überall gleich teuer ist. — Präge-Apparate für Schaufenster-Preisschilder; Buchdruckerei wird gegen Ratenzahlung von 60,— RM. monatlich eingerichtet; Vervielfältigungsanstalt; Speiseeis-Fabrikation mit nur kleiner Einrichtung; viele andere Fabrikationen.

### Alte und neue Vertriebsformen

für neue und alte Artikel, ausführlich behandelt; einige Beispiele: „Wird wieder abgeholt“ (das immerbewährte Vertriebssystem durch Probeverteilung von Haus zu Haus); Stoffreste-Vertrieb; Steuerbuch-Vertrieb; Zeitschriften-Vertrieb auf dem Postwege; „Kaufe zu Hause!“; „Alles für den Strumpf!“ (Spezial-Großvertrieb von Nebenartikeln für Strumpfwarengeschäfte); Ringe-Vertrieb (Fingerringe durch Spezial-Insertion; Gedenknappen-Vertrieb (an Adressen aus Sterbefällen, Aufgeböten usw. täglich aus der Zeitung); Büroartikelvertrieb auf dem Postwege; „Von Laden zu Laden“; Zugaben- und Reklame-Vertriebsformen usw.

## Und die Artikel zum Vertrieb?

In den Geschäfts-Tips werden nur solche Artikel besprochen, die es wert sind; Fabrikanten- oder Großlieferanten-Adressen werden mitnachgewiesen. Kennen Sie schon das Wandernde Schaukelpferd? Bewegt sich vorwärts, rückwärts, jeder Junge kann buchstäblich neben seinen Eltern auf der Straße einherreiten. Kann teurer als ein gewöhnliches Schaukelpferd. — Der kleine Elektrotherm-Apparat wird an jede Wasserleitung angeschlossen und gibt aus dieser sofort warmes Wasser. — Die Globura-Uhr ist gleichzeitig Tisch-Uhr, Lampe und Wecker; wenn sie zur eingestellten Stunde ihren Besitzer weckt, knipst sie gleichzeitig von selbst das elektrische Licht an. — Kennen Sie

### Plastisches Holz?

Plastisches Holz wird in weichem, knethbarem Zustande in Dosen verkauft, erhärtet an der Luft und besitzt dann alle Eigenschaften des natürlichen Holzes: läßt sich sägen, hobeln, raspeln, polieren, beizen, lackieren usw., ist wärme- und wetterfest, läßt sich in jede Form bringen, wird zu Möbelverzierungen, Plastikern, vielen Gegenständen geformt, in Kunstschlössern, Flugzeug- und anderen Fabriken und in Haushalten zu vielen Zwecken verwendet. — 1000 gute Zigaretten mit allen Mundstück-Sorten 16,60 RM. — Metallspiegel ohne Glas; man spiegelt sich in der verwickelten Metallfläche ebenso gut wie im Glasspiegel. — Tintenfaß, läuft, wenn umgestoßen, nicht aus, steht von selbst wieder auf, kann auf den Kopf gestellt, gefüllt in der Tasche getragen werden, 40 Pf. — Taschenmesser mit großer und kleiner Klinge, Korkenzieher, Glasschneider und Glasbrüher, vernickelte Schale, Celluloid-Einlage, aufgeklappt 15½ cm kostet nur 23 Pf. — Klapp-Taschenschere in roter Hülle 8½ Pf. — Umsteck-Federhalter mit Umsteck-Bleistift, komplett mit Feder nur 3 Pf. — Mit dem neuen Häkelapparat kann jede Frau sofort anfertigen: Kleider, Decken, Shals, Kissenzüge,

### Suche

noch einige strebsame

## Damen und Herren

für meine erstklassigen Spezialitäten.

Hans Oehms

Manderscheid, Lieserstr. 57

## Umsatzstockung?

Nicht jedes Geschäft kann sich einen eigenen Reklamechef leisten, doch bestimmt sich durch einen Fachmann beraten lassen. Gegen mäßiges Honorar schaffe ich Ihnen Werbesachen, die neue Kunden bringen.

R. Bofhe, Hannover 2, Isernhagener Str. 55

## Massenartikel

wird gesucht zur Fabrikation für mech. Werkstätte.

**OTTO SCHEULE**

Augsburg, Hessenbachstr. 1

Mützen, Handtaschen usw., sie braucht niemals häkeln gelernt zu haben; Einkauf 28 Pf., Verkauf 75—100 Pf. — Großartig die gleichfalls neue Relief-Handstickmaschinen: man steckt mit ihr Gobelin-Imitationen, ganze Teppiche, man kann Stofftiere von außen besticken, hundert andere Sachen, Einkauf 1,75 RM. — Taschenbleistift mit Schoner: in letzteren ist ein feines, sehr scharfes, sehr gutes kleines Klapp-Taschenmesser eingearbeitet; komplett mit Bleistift, Schoner und Messer zusammen 15 Pf. — Wandbilder unter Glas ab 6 Pf. Quirl mit einer Hand zu bedienen. Eier-Scheider trennt von selbst Eigelb und Eiweiß. Lehr-Uhr, auseinanderzunehmen, Fensterputzkissen ohne Wasser, ohne Seife. Waschapparat „Wasche mit Luft!“ wäscht 30 Handtücher in 5 Minuten. Viele andere neue Artikel, Vertriebs- und Versandschlager. **Kostenlos** senden wir selbst jedem neuen Bezahler unserer Geschäfts-Typs auf Anfordern einen hübschen Bleistiftanspitzer in Form eines richtigen Flugzeugs, mit Radiergummi. (Es genügt, wenn Sie auf dem Bestellschein auf der letzten Seite vermerken: „Flieger mitsenden!“)

### Spielwaren nicht vergessen:

„Rocket-Boat“ läuft, durch ein gewöhnliches Stearinlicht getrieben, mit lautem Motorengeräusch auf dem See und jedem Wasser. „Der Kleine Gärtner“: die im Karton enthaltenen Pflanzen in kleinen Blumentöpfen wachsen in 24 Stunden im Zimmer. „Webwonne“: ein soeben neuherauskommender richtiger kleiner Webstuhl für Kinder zum Anfertigen von

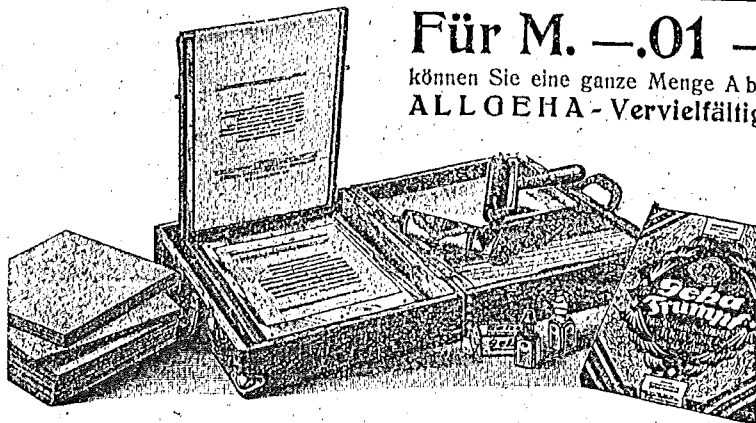
Das Etagegeschäft. (Es ist nicht nötig, für ein Detailgeschäft, z. B. in Schuhwaren, ein Ladenlokal zu mieten.) **Das Buchversandgeschäft** (unbeschränkter Bücherumsatz ohne Lager, jedes Buch einzeln durch Leipziger Kommissionär zu beziehen). „Kunststopfen“ wird angenommen“. Heirats-Vermittlung auf dem Postwege. Raten-Einziehungsbüro. Klischee-Verleihanstalt. Schaukasten-Vermietung. Auktionen. Broschüren-Verlag. **Das Auswahl-Paket** (Rekord-Umsätze beim Vertrieb an Private). „Versilberte Taschenuhr gratis!“

### Heimarbeiten:

Große Firmen liefern Strickmaschinen und nehmen angefertigte Strumpfwaren, Shals usw. gegen festen Stücklohn wieder ab. — Selbständige Heimarbeiten: Die Setzerei. Handgemalte Sofakissen. Porzellanmalerei. Wunderstätten-Herstellung. Streudosen-Artikel, Photo-Vergrößerung. Komplettier-Arbeiten usw.

### Wer bungen. Vertreter!

600 RM. wöchentlich (!) nachweislich verdienten Vertreter der Neuen Volkshochschule und verwandter Buchschlager. — Schnellkochtopf, kocht alle Speisen in weniger als halber Zeit, im Auslande mit durchschlagendem Erfolge eingeführt, jetzt durch unsere Vermittlung systematische Einführung in Deutschland und Tschechoslowakei. — Rot-Klischee, druckt rot mitten im schwarzem anderen Text ohne Mehr-Arbeitsgang, D.R.P., Auslandspatente, Millionen-Angelegenheit, Organisations-Mitarbeiter einzustellen. — 2,— RM. laufende



## Für M. —.01 — für einen Pfennig

können Sie eine ganze Menge Abzüge herstellen mit dem **ALLGEHA - Vervielfältigungsapparat D.R.P.**

Keine Maschine und keinen Apparat gibt es in der gesamten Industrie aller Branchen, der sich so oft bezahlt macht, wie ein guter Vervielfältigungsapparat. Was ist ein kaufmännisches Büro ohne Vervielfältigungsapparat? — Unser eigener Verlag hat viele Hunderttausend Vervielfältigungen hergestellt und ist durch diese in vielen Ländern bekannt geworden. Wir empfehlen in erster Linie den Allgeha. Allgeha vervielfältigt Schreibmaschinenschrift, Handschrift, Zeichnungen, Buchdruckschrift. Das **teuerste** Allgeha-Modell kostet M. 90,—. Die Handhabung ist mühelos. Ein Versagen gibt es nicht. Allgeha ist ein Ideal. Illustrierte Prospekte u. Original-Abzüge verlangen!

**Günter Heymann Verlag, Abt. Büromaschinen, Friesack (Mark)**

allerlei Textilsachen. Magnetische Ankleidepuppe. Daß die von uns nachgewiesenen Gesellschaftsspiele für Erwachsene gleichfalls beliebt sind, bewies folgendes Radio-Telegramm des Zeppelin-Luftschiffes von seiner Amerikafahrt vom 17. Mai 1929: „++ radio graf zeppelin norddeich radio ++ hauser-spiele an bord sind sehr unterhaltend ++ graf zeppelin ++“.

Zauberartikel, Scherzartikel: „Kobold“-Zauber-Kartenspiel: die Karten verwandeln sich in offener Hand von lauter verschiedenen zu lauter gleichen Karten, man kann jede aus dem Spiel gezogene Karte schon vorher angeben, man kann abheben lassen und sagt schon vorher die obenauffliegende Karte; sprachlose Zuschauer. — Geheimnisvolles Zahlbrett: man legt einige Münzen auf das Brett, beim Ausschütten kommt fast immer die doppelte Zahl herunter. — Postkarten mit Mundharmonika; Postkarten mit aufblasbarem Luftballon.

### Unbedingt erwähnenswert

die folgenden Anleitungen: Agenturen auf dem Postwege (heute das beste Existenzgeschäft vom Schreibtisch aus). Der Makler (Grundstücks-, Hypotheken-, Wohnungs-Nachweiskbüro), Darlehens-Vermittlung, Postkarten-Verlag, Photo-Andenkenverlag, Übersetzungsbüro (keine eigenen Sprachkenntnisse erforderlich), Lesezirkel, Liefer-Romane, Schallplatten-Umtausch-Institut, Büro- und Treppen-Reinigungsanstalt, Schuhreparatur-Anstalt (auch für Nichtfachleute).

Monats-Dauer-Provision auf jeden geworbenen Abonnenten der . . . Zeitung (bekanntester, in ganz Deutschland und im Auslande geleseener Berliner Tageszeitung), aber nur an Plätzen, an denen der Verlag dieser Zeitung noch keinen eigenen Botendienst unterhält; 100 geworbene Abonnenten bedeuten 200,— RM. allmonatlichen Dauer-Verdienst ohne neue Arbeit, — 7,— RM. Grundprovision und außerdem laufende monatliche Provision auf jeden geworbenen Abonnenten der . . . Halbmonatsschrift (der günstigsten Versicherungs-Zeitschrift). — 1800,— RM. Jahreseinkommen durch Werbung von nur 3 Bestellungen auf Meyers Konversationslexikon monatlich gegen kleine Teilzahlung. U. s. w.

### Verschiedenes.

Automaten und Automaten-Vertrieb. Prospekt-Versand-Institut. Der Fotoscheck. Kräuter-Sammeln für Engroshaus. Annahmestellen für verschiedenste Sachen. Margarine-Verteilungsstellen, 185 Lebensmittel in jeder Sortierung direkt vom größten Importeur dieser Art an Private. Und viele andere besondere Angebote für unsere Leser.

### Aus dem sonstigen laufenden Inhalt

unserer Geschäfts-Tips; Anregungen für Erfinder. Juristischer Ratgeber. Briefkasten. Verkehr mit Vertretern, Kapitalanlage, Propaganda- und Reklame-Praxis und viele Winke für die kaufmännische und gewerbliche Praxis aller Gebiete. Und vieles andere.



**Beachten!** Die Adressenliste der Lieferanten aller in dieser Propaganda-Nummer erwähnten Artikel sowie alle wichtigeren hier genannten Anleitungen und Angebote werden neuhinzutretenden Beziehern kostenlos mit der ersten Sendung mitübersandt. Etwa vergriffene

frühere Anleitungen werden von Zeit zu Zeit neuhergestellt. — Leser dieser Propaganda-Nummer, welche sich noch nicht zum Bezuge entschließen wollen, können separat beziehen: Adressenliste 40 Pf.; einzelne Anleitungen 50 Pf.; 6 verschiedene Anleitungen nach Wahl 2,— RM.

## Der günstigste Weg aber: das Voll-Abonnement!

Was heißt Voll-Abonnement? Voll-Abonnent ist, wer nicht nur die Geschäfts-Tips, sondern alle in unserem Verlage erscheinenden Zeitschriften und anderen Erscheinungen zum billigen (besonders weit ermäßigten) Pauschalpreise von 2,50 RM. monatlich bezieht. Für 2,50 RM. monatlich empfangen Sie, wenn Sie Voll-Abonnent werden, allmonatlich außer den Geschäfts-Tips noch weiter: 1. die besondere monatliche Nebenausgabe der Geschäfts-Tips mit vielem weiterem Inhalt von besonderem Wert; 2. unsere Monatsschrift *Mercator*, welche besonders ausführliche, besonders wichtige oder besonders aktuelle Anleitungen zum Aufbau von Existenzen und Geschäften (auch größeren Geschäften und Organisationen) bringt; 3. unsere Monatsschrift *Die Bunte Liste*, nur Angebote für Vertreter und Mitarbeiter unseres Verlages und anderer Firmen enthaltend, darunter viele bemerkenswerte Sachen; 4. alle in unserem Verlage erscheinenden modernen **Fabrikations-Verfahren** zur Errichtung von Fabrikationsbetrieben verschiedenster Branchen, fast immer mit kleinen Mitteln zu beginnen; siehe auch nachstehend über Nachlieferung der bisher erschienenen Verfahren; 5. unsere bis auf weiteres laufend erscheinende Sonder-Anleitung „**Gießen und Formen**“, Inhalt: Anleitungen zur Fabrikation zahlreicher Gebrauchs- und anderer Artikel, besonders aus Kunststoffen, z. B. Kunstmarmor-Schreibtischrollen (große Uhr für 20 Pf. Selbstkosten herzustellen, Einsteckwerk separat ca. 70 Pf.), Kunststeine, künstliches Elfenbein, Perlmutter usw.; 6. alle anderen erscheinenden Sonder-Anleitungen; 7. unsere ab März 1930 in Lieferungen neuerscheinende große „**Kartel des Geldverdienens**“, einzigartiges Karteiwerk über alle wichtigen Fragen des Handels und Geldverdienens; 8. alle anderen jetzigen und späteren Erscheinungen unseres Verlages ohne Rücksicht auf deren sonst üblichen Preis.

Kostenlos nachgeliefert werden jedem neuhinzutretenden Voll-Abonnenten mit der ersten Lieferung: die Voll-Abonnements-Lieferungen der letzten 1—2 Monate, soweit noch lieferbar, darunter bestimmt die folgenden Fabrikations-Verfahren: Fester Alkohol (siehe Ankündigung in der vorliegenden Propaganda-Nummer), Metall-Trockenputztücher

(putzen jedes Metall ohne Putzmittel etc., da imprägniert), Silber-Putztücher, Wetter-Postkarten (zeigen das Wetter an durch ihre sich je nach dem wechselnden Feuchtigkeitgehalt der Luft von selbst ändernde Färbung), Elastischer Siegelack (viel besser und praktischer als gewöhnlicher Siegelack), Flüssiges Heftpflaster (mit besonderem Erfolg eingeführter Massenartikel), Geirerschutzmittel (besonders für Auto-Kühler) und „Flüssiges Leder“, ein großartiger und vielseitiger neuer Artikel. — Die vorstehenden Verfahren kosten an anderer Stelle zusammen über 200,— RM., unsere Voll-Abonnenten erhalten sie kostenlos! — Viele andere Vorteile für Voll-Abonnenten.

Das Vollabonnement ist jeweils für 12 Monate abzuschließen; es kann mit jedem beliebigen Monat begonnen werden; die Voll-Abonnements-Bezugsgebühr von 2,50 RM. monatlich ist bis zum 8. jedes Monats zu entrichten, die ersten 2 Monate (Sa. 5,— RM.) werden zusammen entrichtet. Voll-Abonnenten brauchen die Geschäfts-Tips nicht besonders zu

### Ich „Bierfax“ das kleine Wunder

des 20sten Jahrhunderts suche für mich, damit ich überall im In- und Ausland schnell eingeführt werde, rührige Vertreter, Bezirksvertreter und Lizenzkäufer. Ich bin ein sehr praktisches Ding und bin patentamtlich geschützt. Jeder Wirt kauft mich zu seinem Nutzen. Wenn Sie mich verkaufen, verdienen Sie pro Tag mindestens M. 25,— bis M. 60,—. Verlangen Sie über mich ausführliche Beschreibung vom Patentinhaber:

Adolf Hufschmid in Müllheim (Baden)

bezahlen, weil sie diese und deren Nachlieferungen kostenlos mitempfangen; die erste Zahlung beträgt auch für Voll-Abonnenten mithin zusammen nur 5,— RM., die nächste Zahlung von 2,50 RM. ist erst nach 2 Monaten zu leisten. — Bestellschein siehe letzte Seite.

## Werden Sie Voll-Abonnent!

Für unsere Geschäfts-Tips und für das Voll-Abonnement werden noch weitere Vertreter, auch auf dem Postwege arbeitend, eingestellt.

Es ist das Billigste und bei weitem das Vielseitigste!

## Dankschreiben - Auslese.

Eins ist ganz sicher; daß unsere seit heute erscheinenden Geschäfts-Tips unseren Lesern in Stadt und Land noch viel größere Freude und noch viel größeren Nutzen bereiten werden als ihre Vorgängerin, die bisher erscheinende Zeitschrift „Praktische Schule des Geldverdienens“. Damit die Leser dieser Zeilen aber wissen, wie schon unsere bisherigen Abonnenten in allen Ländern über unsere Anleitungen und den weiteren Inhalt der Praktischen Schule urteilten, veröffentlichen wir nachstehend einige kurze Auszüge aus den ständig in großer Zahl unaufgefordert uns zugegangenen Dankschreiben.

Horn l. Lippe, Bahnhofstr. 343, 22. Juli 1928: ... Ihnen muß ich besonders ein Lob aussprechen für Ihre Praktische

Schule, denn sie bringt einem jedesmal etwas Neues und Interessantes; ich habe ja schon viel mit diesen Angeboten gearbeitet ... W. Siekmann. — Müllheim (Baden), 1. August 1928: ... Für die erste Zusendung der Praktischen Schule danke ich Ihnen herzlich, über den Inhalt bin ich begeistert! ... Willy Schäfer. — Mengedo (Kreis Dortmund), Dortmund Str. 137, 22. August 1928: ... Die Angebote sind ja so wertvoll und gut, daß ich hocherfreut bin, daß ich mit Ihnen in Briefwechsel stehe ... Julius Wiedemann. — Waldenburg i. Schles., Hermannstr. 8, 31. Januar 1929: ... Einzig in seiner Art ist Ihre Methode! Sie verstehen jedem einzuprägen, wie man bereits ohne Geldmittel Geld verdient ... Josef Hauck. — Romscheid,

Baustr. 42, 18. September 1928: ... daß man bald gar nicht weiß, wo zuerst anfangen ... Hans Andres. — Mühlheim (Baden), Werderstr. 68, 23. Juli 1928: ... Mit großem Interesse habe ich seither wohl alles 20mal genau durchstudiert und ich muß aufrichtig sagen, daß die Anschaffungskosten in keinem Vergleich stehen zu dem, was darinnen geboten wird. Adolf Hufschmid. — Schwenningen a. N., Kreuzstr. 11, 11. November 1929: ... und bietet mehr als ein Dutzend anderer Zeitschriften zusammen ... Karl Jakob. — Radstadt (Land Salzburg, Österreich), Nr. 118, 20. Juli 1928: ... Ich bin über den Inhalt sehr erstaunt und bin Ihnen hierfür unzähligen Dank schuldig ... Kaspar Donat. — Ellwangen (Jagst), Mittelhof 23, 8. Dezember 1928: ... die wieder außerordentlich günstige Angebote, wie sie sonst tatsächlich nirgends geboten werden, enthielten ... Leonhard Lechler. — Grunow (Kreis Oberbarnim), 21. Februar 1929: ... Ihre Sendungen mit der Praktischen Schule erhalten, und sind so viele Eindrücke auf mich eingestürzt, daß ich erst nach und nach alles sichten kann ... Wilh. Grundemann. — Villingen (Baden), Friedrichstr. 16, 22. September 1928: ... Ihre Sendung erhalten, und kann schon jetzt ein Lob über das Gebotene aussprechen ... Albert Feib. — Rastenburg (Ostpreußen), Georgstr. 26a, 10. Oktober 1928: ... meine Erwartungen, betreffend Verdienstmöglichkeiten, bei weitem übertroffen ... August Rasch. — Erkenschwick i. W., 11. November 1929: ... Ich bin sehr entzückt über den Inhalt ... Erich Griebbach. — Steyr (Oberösterreich), Goldschmiedgasse 3, 27. September 1929: ... die wieder eine Fülle von Gediegenem und Interessantem bieten. Fritz Pecher. — Bern (Schweiz), Monbijoustr. 26, 9. September 1929: ... Von der Fülle von geschäftlichen Anregungen und Besprechungen ... A. V. Boelsterli. — Bendorf (Rhein), Steinstr. 8, 13. März 1929: ... Die Praktische Schule ist mir jetzt schon ein unentbehrlicher Ratgeber und Wegweiser geworden ... Fritz Ziesel. — Berak (Jugoslawien), z. p. Cakovci Srijem, 14. Oktober 1928: ... Anleitungen, welche mir wirklich Freude machen ... Lovro Wilhelm. — Riga (Lettland), Hospitalu iela 5, 11. April 1929: ... war ich freudig überrascht, als ich Ihre ersten Sendung erhielt ... Karl Kronberg. — Merano (Italien), Corso Diaz 29, 30. Oktober 1928: ... Erwarte auch stets mit größtem Vergnügen die neuesten Nummern ... Wilhelm Rieger. — Kirchheim (Teck), Dettlingerstr. 85, 27. September 1929: ... In der Praktischen Schule ist ja so viel ge-

boten, daß man staunen muß ... Arthur Pfau. — Klingenthal i. Sa., Postfach, 25. Oktober 1929: ... Ich spreche Ihnen hiermit meinen innigsten Dank aus und werde die Stunde nie vergessen, in der Sie mir das Blatt in die Hände legten ... Emil Uebel. — Freital-Döhlen i. Sa., Goethestr. 2, 1. Mai 1929: ... und kann kaum erwarten, bis die nächste Nummer erscheint ... Walter Stelzig. — Bochum, Schließfach 5, 18. April 1929: ... muß ich Ihnen sagen, daß ich entzückt bin, daß eine solche hervorragende Zeitschrift existiert. Wie ist es nur bedauerlich, daß ich, trotzdem ich schon jahrelang danach suchte, Ihre Zeitschrift nicht vorher kennen gelernt habe ... J. Franz Kirse. — Golsern (Oberösterreich), Reichsstr. 118, 14. Mai 1929: ... Mit Freuden kann ich Ihnen mitteilen, daß ich mit der Praktischen Schule des Geldverdienstes vollkommen zufrieden bin. Dies ist wirklich einmal etwas für jeden, der Verdienst sucht, ohne viel Geld hinauszuerwerfen ... Franz Fischbacher. — Wendishain, Post Leisnig i. Sa., Nr. 15, 13. April 1929: ... daß ich die bestellte Praktische Schule erhalten habe und höchst erstaunt bin, daß für so wenig Geld etwas Derartiges geboten wird ... Rudolf Dorn. — Altglashütte (Böhmerwald, Tschechoslowakei) Nr. 140, 26. März 1929: ... enthält eine derartige Fülle von Anregungen zum Geldverdienen, daß man bei jeder Nummer versucht ist, sich mit einigen zu befassen. Ich zweifle nicht im Mindesten daran, daß sich Ihre Abonnenten in kürzester Zeit verzehnfachen werden ... Josef Peyerl. — Kolberg (Ostseebad), Viktoriast. 9, 29. April 1928: ... Wenn Sie wüßten, wie gespannt ich immer auf Ihre Briefe bin ... K. F. Geyer. — Darmstadt, Mühlstr. 9, 23. September 1929: ... Als begeisterter Anhänger Ihrer Praktischen Schule kann ich nicht verfehlen, Ihnen meine Anerkennung für den interessanten Inhalt zu zollen. Ich kann kaum erwarten, bis die Fortsetzungen kommen, und ich werde nicht der alleinige sein. Otto Firchow. — Sagan, Stadtweise 4 II, 9. September 1929: ... Auch vielen Dank für die letzte Zusendung der Fünfzig Tips der Nr. 411 Dieselben sind großartig. A. Sauer. — U. s. w.

Die Originale dieser und vieler anderer Zuschriften können in unserem Büro eingesehen werden.

Verantwortlich für Verlag und Schriftleitung sowie Anzeigen:  
Günter Heymann in Friesack (Mark).

Hier abtrennen und ausgefüllt senden an: Günter Heymann Verlag, Friesack (Mark). — Unser Verlag besitzt eigenes Verlagshaus in Friesack (Mark), Rhinstraße 16.

## Bestellschein.

\*) Nichtzutreffendes gefl. durchstreichen.

Kontrollnummer bzw. Vertreter-Stemp.

\*) Ich abonniere hierdurch beim Günter Heymann Verlage, Friesack (Mark), Rhinstraße 16:

die „Geschäfts-Tips“, Monatsschrift für alle kaufmännisch interessierten Kreise,

von diesem Monat an, zunächst für 12 Monate, zum Bezugspreise von M. 5.— (dieser Betrag reicht vom jetzigen Monat bis einschl. zum vorhergehenden Monat des nächsten Jahres).

\*) Ich bestelle hierdurch beim Günter Heymann Verlage, Friesack (Mark), Rhinstraße 16:

### ein Voll-Abonnement,

umfassend die „Geschäfts-Tips“ und sämtliche anderen Verlags-erscheinungen des Günter Heymann Verlages ohne Ausnahme, zum be-sonders ermäßigten Pauschal-Bezugspreise von M. 2,50 monatlich, beginnend mit dem jetzigen Monat, zunächst für 12 auf-einanderfolgende Monate. Die Bezugsgebühr von M. 2,50 ist bis zum 8. jedes Monats zu entrichten, die ersten 2 Monate (Sa. M. 5.—) sind zusammen zu bezahlen.

Den vorstehenden Betrag von M. 5.— (für 12 Monate „Geschäfts-Tips“ bzw. für 2 Monate Voll-Abonnement) überwies ich heute auf Postcheckkonto Amt Dresden Nr. 29083 (Günter Heymann Verlag, Friesack (Mark)) — (bzw.) über-sandte ich per Postanweisung bzw. in ausländischen Noten — (bzw.) bitte ich bei Zustellung der ersten Lieferung mit den kostenlosen Nachlieferungen zuzügl. 30 Pf. Nachnahmegebühr nachzunehmen. (Nachnahmegebühr nach dem Auslande beträgt 85 Pf.; nach Polen sind Nachnahmen nicht zulässig.) (Zutreffende Zahlungsweise vorstehend unterstreichen.)

**Kostenlose Nachlieferungen:** Allen neuhinzutretenden Abonnenten gehen mit der ersten Lieferung — gleich, ob diese gegen Vorauszahlung oder Nachnahme bestellt wird — die in dieser Propaganda-Nummer 1 der Geschäfts-Tips bekannt-gegebenen Adressenlisten und Nachlieferungen zu; Voll-Abonnenten außerdem alle genannten Fabrikations-Verfahren und weitere Nachlieferungen.

Genauere Adresse, Ort, Datum: .....