

Fragebogenuntersuchung verwerten kann. Sie werden teilweise recht interessant ergänzt durch die Ergebnisse der mündlichen Vernehmungen.

Die Vernehmungen von Firmeninhabern

Die mündliche Befragung deckte sich ihrem Inhalte nach nur zu einem Teil mit der Fragebogenenquete. Sie erstreckte sich auf die Schwankungen und die Zusammensetzung des Umsatzes, auf die Unkosten, die Formen und Konditionen des Einkaufs, die Lagergröße und Umschlagsgeschwindigkeit und verschiedene andere Faktoren. Als besonders wichtig für den Marktanalytiker wollen wir im folgenden die Resultate der Befragung kurz wiedergeben, soweit sie sich auf die Umsatzschwankungen, die Kredit- und Rabattgewährung, die Konkurrenzformen und den Anteil der Reklamekosten an den Gesamtkosten bezieht.

a) Umsatzschwankungen

Im Einzelhandel mit *Herren- und Knabenkleidung* sind der Mai und Oktober die Monate mit dem höchsten Umsatz. Auch April und November liegen über Durchschnitt. Am niedrigsten sind die Februar- und Augustumsätze, während der Januarumsatz durch den Ausverkauf, der Dezemberumsatz durch das Weihnachtsgeschäft dem Monatsdurchschnitt nahe kommen. Bei der eigentlichen Herrenkonfektion sind die Auswirkungen der Saison vorherrschend, bei der Arbeiterkleidung die der Konjunktur. Die Ausverkäufe sind im allgemeinen von untergeordneter Bedeutung. Unter den Wochentagen bringt der Sonnabend die größte

Losung, an zweiter Stelle steht der Montag. Von den Geschäftsstunden sind die lebhaftesten die letzten (16¹/₂—18¹/₂ Uhr).

Auch im Einzelhandel mit *Damen- und Mädchenkleidung* sind die besten Monate April, Mai, Oktober, zum Teil auch der November. Ungünstige Monate sind auch hier der Februar und der August, deren Umsätze auf bis zu 50% des durchschnittlichen Monatsumsatzes sinken. Durch das Weihnachtsgeschäft werden die Dezemberumsätze nicht über den Durchschnitt gesteigert, durch die Januar- und Juli-Ausverkäufe werden diese saisonmäßig schlechten Monate auf den Durchschnitt gebracht. Die Schwankungen innerhalb der Woche sind hier geringer als bei der Herrenkonfektion, beste Geschäftstage sind Montag und Sonnabend, schlechteste Dienstag und Donnerstag. Beste Geschäftszeit ist der Nachmittag und Abend.

Im *Wäschehandel* bringt der Dezember das größte Geschäft, es folgen Januar und November. Am schlechtesten sind Juni, August und September, teilweise auch Februar. Die Januar-Ausverkäufe steigern die Umsätze über den Durchschnitt, die Juli-Ausverkäufe sichern diesem saisonmäßig schlechten Monat einen Durchschnittsumsatz. Montag, Dienstag, Mittwoch sind die besten Wochentage, es folgt der Sonnabend. Innerhalb des Tages drängt sich das Geschäft auf je zwei Vormittags- und Nachmittagsstunden zusammen.

Im *Manufakturwarenhandel* wird der höchste Umsatz im Dezember erzielt, es folgen Oktober und November; die schlechtesten Monate sind

RESERVIERT FÜR
ATELIER TRIAS

Berlin-Wilmersdorf, Bayrische Straße 25

Telefon: J. 2, Oliva 4867