

Ein Kleinhändler kann sein Kapital tatsächlich verdoppeln, ohne zu borgen, wenn er seinen Umsatz verdoppelt. Kann er seine Ware dreimal im Jahre umsetzen, so verdient er dreimal den Nutzen auf das Kapital. Deswegen können Restaurants billig verkaufen und dabei 30 Prozent Nutzen auf ihr Kapital verdienen.

Ware, die langsam verkauft wird, ist der Schmerz aller Kleinhändler. Sie bindet Kapitalien, sie mindert Profite. Manchmal zerstört sie den Profit völlig.

Daraus ergibt sich die Notwendigkeit des Ausverkaufs von Ware, die sonst nicht loszuwerden ist. Findet ein kluger Kleinhändler heraus, daß er eine bestimmte Anzahl Artikel nicht mit Nutzen verkaufen kann, so verkauft er sie zum Selbstkostenpreis, nur um sein Geld zurückzubekommen. Davon hat aber niemand etwas — höchstens der Gelegenheitskäufer. Alle Kleinhändler wissen, daß es viel zu viele Ausverkäufe gibt. Viel zuviel Ware wird mit Verlust verkauft. Sie war entweder irrtümlich eingekauft oder ist schlecht verkauft worden. Irgendwo zwischen dem Reisenden und dem Kleinhändler liegt der Fehler, der den Schaden verursacht hat. Ein Handlungsreisender wird seinen Anteil an der Verantwortlichkeit auf sich nehmen. Er wird sich mit allen Kräften bemühen, dem Kleinhändler zu helfen, die Ware weiterzuverkaufen. Der Reisende kann das, denn er ist berufsmäßiger Verkäufer. Er ist Spezialist im Verkaufen, er tut nichts anderes als verkaufen. Ein Kleinhändler aber hat noch alle möglichen anderen Dinge zu erledigen. Er ist Finanzmann, Arbeitgeber, Hausbesitzer, Besitzer von Automobilen und von Waren. Ein Kleinhändler hat für gewöhnlich so viele Sorgen der verschiedensten Art, daß er auf die Kunst zu verkaufen und auf Schaufensterdekorationen nicht genug Aufmerksamkeit verwenden kann. Er hat so viele Routinearbeit zu leisten, daß er sich nicht um besondere Feinheiten des Verkaufs kümmern kann. Ein Reisender kann ihm also sehr nützlich werden, wenn er ihm zeigt, wie er seine Schaufenster wirksam ausschmückt: er kann ihm erzählen, welche Mittel die Kaufleute in der Hauptstadt mit Erfolg anwenden, er kann ihm verschiedene Wege weisen, wie man langsam absehbare Ware abstößt. Vielleicht geht der Reisende sogar weiter und zeigt ihm, wie er seine säumigen Zahlungen hereinbringen kann. Es gibt kaum jemanden, der das mit Geschick zu tun versteht, aber der Kleinhändler ist darin besonders ungeschickt. Die Frage ist: Wie schreibt man einen wirkungsvollen, aber lakvollen Brief, der das Geld hereinbringt, ohne den Kunden zu beleidigen? Jeder Reisende sollte einige Muster solcher Briefe in der Tasche tragen, die von anderen Firmen erprobt sind und gute Ergebnisse geliefert haben. Ich habe einmal einen sehr tüchtigen Reisenden getroffen, dessen Spezialität es war, Kleinhändler bei der Abgabe ihrer Steuererklärungen behilflich zu sein. Dieser Reisende hatte die gesetzlichen Bestimmungen eingehend studiert und konnte den Kleinhändler auf alle gesetzlich eingeräumten Erleichterungen und Nachlässe hinweisen. Wie

Sie sich denken können, wird ein Reisender, der einem Detaillisten 1000 Mk. Steuern im Jahre sparen kann, nicht von seinen Mustern abhängen, um Aufträge zu bekommen.

„Aber“, wird vielleicht ein Verkaufsleiter einwenden, „das alles nimmt ja viel Zeit in Anspruch. Wie kann ein Reisender sein Gebiet gründlich bearbeiten, wenn er seine Kunden als Klienten, als Partner behandelt?“

Die Antwort ist: Die Größe des Auftrages ist wichtiger als die Anzahl der erledigten Besuche. Noch niemals waren die Aufträge so klein wie heute. Das weiß jeder ältere Fabrikant. Ein Reisender wird von seinem Hause nur allzu oft wie eine Art Postbote oder wie ein Laufjunge angesehen, der von Türe zu Türe eilt und die größtmögliche Anzahl von — Abweisungen erhält. Es ist viel klüger, einen Verkauf in 40 Minuten zustande zu bringen, als sich viermal in einer Stunde abweisen zu lassen. Viermal null bleibt null.

Als ich im Anfang der 80er Jahre in einem entlegenen Dorfe in Kanada in einem Detailgeschäft als Lehrling tätig war, war die Ankunft eines Reisenden immer ein großes Ereignis. Zweimal im Jahre kam sogar ein Reisender, der eine große Firma in Manchester vertrat. Er blieb einen Tag lang im Dorfe, und der Tag war einer der wenigen festlichen des Jahres. Immer unterhielt er uns, er erzählte uns Geschichten und den Klatsch der großen Welt, die wir nie gesehen hatten. Er war voll von Späßen, Wißen, Neuigkeiten, Ideen, persönlichem Geschwätz. Abends versammelten wir uns in seinem Hotel und hörten ihm bis 10 Uhr zu, bis alle guten Dorfbewohner zu Bett gingen. Dieser Mann war ein geradezu idealer Reisender. Und er ist es noch. Warum sollte sein Typus verschwinden? Warum sollen wir blulose Angestellte als Reisende haben, die ihre unwillkommenen Karten und Muster dem Kleinhändler an den Hals werfen und fortstürzen, um den nächsten Zug noch zu erreichen? Warum sollten wir nicht imstande sein, den Beruf des Handelsvertreters durch gesellige Beziehungen und Dienstleistungen auf seine ursprüngliche Höhe zu bringen? Jedes Haus, das den Mut hat, das zu tun, wird binnen 2 Jahren seine Umsätze verdoppeln.

Einmal, als ich erst 14 Jahre alt war, zeigte mir ein Reisender die einzig richtige Art, ein gutes Paket zu machen, das Papier an den Ecken scharf einzubiegen und so feste statt wulstige Kanten herzustellen. Ein anderer Reisender zeigte mir den Trick, wie man eine Münze mit dem Kopf nach oben auf die flache Hand legen, diese dann umdrehen und die Münze doch wieder mit dem Kopf nach oben auf den Ladentisch werfen kann. Welcher Junge würde so etwas jemals im Leben vergessen?

Selbst solche Kleinigkeiten gehören dazu, wenn man den Dienst klugerweise höher einstellt als die Muster. Es bedeutet verkaufen in einer lebenswürdigen, freundschaftlichen, hilfreichen und menschlichen Art und Weise. Es ist wirksame Verkaufskunst von einer Art, wie sie in unseren Tagen des gewaltigen Organisierens selten geworden ist. (I 301)

Ein neues Umlaufgetriebe

Von Prof. Dr.-Ing. Bock

Überseßungsgetriebe der verschiedensten und kompliziertesten Art findet man in den Planetarien alter Kirchenuhren. Die normalen Uhrwerke begnügen sich fast immer mit der bekannten Überseßung von Rad zu Trieb. Eine Ausnahme macht unter anderem die in letzter Zeit mehrfach besprochene Dolektra-Uhr, deren elektromotorischer Antrieb mit dem als Gangreserve dienenden Gewichtszug und dem eigentlichen Uhrwerk durch ein eigenartiges

„Planetenradgetriebe“ verbunden ist, das zugleich als Gesperre und auch als Gegengesperre zu dienen vermag. Die sinnreiche Zusammensetzung und die Gedrungenheit des Dolektra-Getriebes lassen es einer genaueren Beschreibung wert erscheinen, zumal sich bei ihm die charakteristische Art, wie man Umlaufgetrieben zu Leibe gehen kann, besonders deutlich zeigt, was für Uhrmacher sicher von Interesse ist.