

schlagdauer, die Kalkulation der Konkurrenz mit Stapelartikeln usw. Am Nachmittag wurden nach einer regen Aussprache und Beantwortung gestellter Fragen, auch aus dem Gebiet der Steuerberechnung, die Verkaufsgespräche weiter besprochen und geübt. Auch die Verkaufstechnik (3- oder 5-Stück-System, zugleich ein Schutzmittel gegen Ladendiebstähle) wurde behandelt.

Am dritten Tage lehrte Herr Dr. Tümena ebenfalls vom Organisations-Institut vormittags Werbung und Kundendienst nach amerikanischen Methoden. Seine Ausführungen über die Sachlichkeit und Aufrichtigkeit in der Werbung, über die Erweckung des Vertrauens, über die Werbung durch das Schaufenster, über die Ausgestaltung des Ladeninnern sowie sein interessantes statistisches Material aus dem Gebiete des Kundendienstes werden den Teil-

bedienten Kunden aufgebaut wird mit dem Ziel, die Gehaltskosten je Verkauf zu verringern. Auch die Berechnungen, ob der Verkäufer sein Gehalt verdient oder mit Verlust arbeitet, sind sehr lehrreich. Eingehend behandelt wurde auch die sehr wichtige Lagerstatistik mit dem Ziel, Bestand, Umsatz, Angebotspreislagen usw. jedes einzelnen Artikels jederzeit feststellen zu können. Verschiedene Systeme moderner Lagerkarteien wurden hierbei vorgeführt. Am Abend fand noch eine reichlich zweistündige Unterweisung in moderner Buchführung statt.

Am vierten Tage sprach zunächst Herr Emil Ziegler, Mitinhaber der Firma Rudolf Flume in Berlin, über Einkauf und Lagerhaltung. Von dem Grundsatz ausgehend, daß ein gut und richtig sortiertes Lager die Grundbedingung für Verkaufskunst ist, zeigte Herr Ziegler, wie durch richtig



Die Teilnehmer an dem ersten Verkaufskursus des Zentralverbandes vor dem Schloß Elgersburg

nehmern dringend die Notwendigkeit der Umstellung gezeigt haben. Interessant und anregend waren auch die Ausführungen über den Sportgeist, der „drüben“ bei der Ausübung der Geschäfte herrscht. Auch uns sollte die Geschäftsführung zum Sport werden, zum lustigen Spiel, das frischen Geist bewahrt.

Der Nachmittag brachte einen Vortrag mit praktischen Uebungen in der modernen Statistik. Hier wurde gezeigt, wie eine richtig aufgezeichnete Statistik zur Durchleuchtung der Betriebsergebnisse dient, wie sie Fehlschlüsse und Fehldispositionen verhindert. Wer hat z. B. schon einmal seine Umsatzrate berechnet, wer seinen durchschnittlichen Lagerwert, wer hat schon einmal den durchschnittlichen Wert des Einkaufs des einzelnen Kunden festgestellt und berechnet, um wieviel der Reingewinn steigt, wenn es gelingt, den Durchschnittswert des einzelnen Einkaufs zu steigern? Interessante Rechnungen zeigten die Umsatzsteigerung durch das Prämiensystem, wobei die Prämie auf den Ergebnissen der Berechnung Gesamtumsatz der Verkaufskraft und Gehalt jeweils geteilt durch die Zahl der

geführte Statistik, die im übrigen ohne großen Zeitaufwand das Nebenergebnis einer guten Buchhaltung sein muß, ein solches Lager mit möglichst geringer Umschlagsdauer erreicht wird.

Die sehr eingehende Aussprache ergab, daß es wünschenswert ist, vom Zentralverband Richtlinien für die Betriebsstatistik aufzustellen und die Betriebsergebnisse der einzelnen Geschäfte dort zu sammeln, damit Durchschnittssätze ermittelt werden können, die dem einzelnen Geschäftsinhaber Maßstab für die Beurteilung der Ergebnisse seines Geschäftes sind.

Am Nachmittag fanden zunächst praktische Uebungen im Schreiben von Schaufenster- und Preisschildern durch Herrn Ingenieur Ackermann (Leipzig, Calvisiusstraße 44) nach dem System „Normograph“ statt. Herr Ackermann führte die durch ihn zu beziehenden praktischen Schriftschablonen vor, mit deren Hilfe jedes Schild ohne Vorkenntnisse sauber geschrieben werden kann.

Sodann hielt Herr A. Scholze (Halle a. S.) einen Vortrag über die Reklame des Uhrenhandels. Er faßte ;  
e).