Der schnelle verkauft sie in drei Monaten um 25 £, kauft neue um 20 £ und verkauft sie nach einem weiteren Vierteljahr um 21 £. Er kauft wieder und verkauft nach weiteren drei Monaten um 27 £. Er kauft nochmals und verkauft vor Schluß des Jahres um 25 £. Jedesmal billiger als sein langsamer Konkurrent.

Dieser hat am Schluß des Jahres 10 £ verdient, hat seinen Kunden einen höheren Preis berechnet und wird sie somit wahrscheinlich verlieren.

Der schnelle Verkäufer hat am Schluß des Jahres 18 £ verdient, hat seine Kunden billiger bedient und seine Angestellten besser bezahlt.

Da haben sie in wenigen Worten ein Beispiel, warum einer seinen Umsatz und seinen Nutzen verdoppelt und ein anderer neben ihm sich kaum aufrechterhalten kann.

Vielleicht hat der schnelle Verkäufer um 5 £ mehr ausgegeben, um seine Stühle anzukündigen. Aber auch dann hat er noch immer einen höheren Nutzen erzielt und billigere Preise berechnet als der langsame.

Der langsame Verkäufer hat seine Ware viel höher ausgezeichnet als der schnelle und doch um viel weniger Profit daran gemacht als dieser. Das ist eine Tatsache, die viele Kaufleute nicht verstehen.

Profite beruhen weit mehr auf schnellem Verkaufen als auf hohem Preis. Es ist weit nützlicher, 5 % monatlich als 30 % jährlich zu verdienen.

Geldverleiher wissen das, aber sehr viele Kaufleute wissen es nicht. Darum haben sehr viele Kaufleute ein totes Warenlager, aber eine sehr lebendige schwere Verschuldung bei ihrer Bank.

Das Geld ist so ähnlich wie das Gehirn. Man hat früher einmal geglaubt, daß die Klugheit eines Menschen von der Größe seines Gehirns abhängt. Heute wissen wir, daß das ein Irrtum ist.

Ein Mann mag ein sehr großes Gehirn haben, aber wenn er zu langsam und bedächtig ist, ist er ein Tor.

Die Hauptsache bei einem Gehirn ist weniger sein Umfang, als seine Tätigkeit. Mancher Mann mit einem kleinen Kopf steht als Leiter an der Spitze einer großen Gesellschaft, und mancher Mann mit einem großen Kopf ist ein Briefträger, der seinen Lebensunterhalt aus der Bewegung seiner Beine erzielt.

Fast immer, wenn ich einen Geschäftsmann frage, was er am notwendigsten braucht, antwortet er: „Mehr Kapital."

Das ist fast immer ein Irrtum. Gewöhnlich hat er genug Kapital, aber er macht es nicht schnell genug nutzbar. Das fehlt ihm.

Jedermann kann sein Kapital verdoppeln, wenn er seine Ware zweimal so schnell umsetzt. Er braucht dazu kein neues Kapital zu borgen.

Es ist immer besser, die Kunst des Verkaufens zu studieren, als der Bank Zinsen zu zahlen.

Es ist billiger, Geld für Anzeigen auszugeben, als bei der Bank schwer verschuldet zu sein.

Die Regel für jeden erfolgreichen Kaufmann muß sein: herein — heraus, heute herein — morgen heraus! Und diese Regel bezieht sich ebenso auf den Finanzmann wie auf den Kaufmann.

Nie zuviel kaufen! Nie zuviel bauen! Immer mehr Kunden als Ware haben, immer mehr Geschäfte als Gebäude.

Es ist noch immer besser, einen Kunden fortzuschicken, als Ware auf Lager weiterzuschleppen. Ein Laden soll eine zeitweilige Niederlage, kein Lagerhaus sein. Wie wenige Kaufleute wissen das!

Halten Sie Ihr Geld in Bewegung. Ein jeder Schilling ist ein kleiner Arbeiter, und er muß zur Arbeit angehalten, nicht schlafen gelegt werden. Damit er in Tätigkeit bleibt, damit er in einigen Wochen zu Ihnen zurückkommt. Und einen netten kleinen neuen Halbschilling an der Hand mitbringt. (I,152)

Der Außenhandel der Schweiz mit Uhren im November 1927

Im November 1927 hat sowohl die Einfuhr als auch die Ausfuhr gegenüber dem Vormonat zugenommen. Auch gegenüber dem Vorjahr war die Ein- und Ausfuhr größer. Im November 1927 wurden nämlich 31716 Stück Uhren und 414 dz Uhrenwaren im Gesamtwert von 464360 Fr. eingeführt gegen 14846 Stück Uhren und 299 dz Uhrenwaren im Gesamtwerte von 311538 Fr. im November 1926. Im Oktober 1927 nahm die Schweiz 25866 Stück Uhren und 278 dz Uhrenwaren im Werte von 364101 Fr. auf.

Die Ausfuhr betrug im November 1927 2182778 Stück Uhren und 229 dz Uhrenwaren im Werte von 30253680 Fr. gegen 2110512 Stück Uhren und 181 dz Uhrenwaren im Werte von 28977029 Fr. im November 1926 und 2181869 Stück Uhren und 193 dz Uhrenwaren im Werte von 28672863 Franken im Oktober 1927. Der Ausfuhrüberschuß des Monats November 1926 mit 28665491 Fr. stieg im November 1927 auf 29789320 Fr.

Von der Taschenuhren usw.-Einfuhr kamen 24640 Stück aus Deutschland, 6235 Stück aus Frankreich, 798 Stück aus den Vereinigten Staaten und 41 Stück aus Großbritannien. Unter dieser Taschenuhren usw.-Einfuhr befanden sich 1503 (i. V. 1037) Stück Werke zu Taschenuhren im Werte von 13263 (7642) Fr., wovon 1477 kg = 13056 Fr. aus Frankreich kamen.

Uhrgehäuse wurden 28812 Stück im Werte von 111754 Fr. importiert gegen 13184 Stück im Werte von 72032 Fr. im November 1926. Auf die Einfuhr von rohen Gehäusen treffen 3054 (509) Stück = 14610 (6018) Fr., darunter 2892 Stück = 13350 Fr. aus Silber aus Frankreich und 162 Stück = 1260 Fr. aus Gold. Fertige Gehäuse lieferte Deutschland 22720 Stück = 67816 Fr. und die Vereinigten Staaten 798 Stück = 11588 Fr. aus Nickel usw., Deutschland 1656 Stück = 6169 Fr. aus Silber und Deutschland 228 Stück = 5751 Fr., Frankreich 315 Stück = 4875 Fr. und Großbritannien 36 Stück = 900 Fr. aus Gold. Taschenuhren aus Nickel usw. nahm die Schweiz 790 (288) Stück = 8252 (2208) Fr. aus Frankreich auf. Silberne Taschenuhren wurden 385 (66) Stück = 5037 (500) Fr. eingeführt, darunter 384 Stück aus Frankreich; Chronographen trafen 74 (6) Stück = 2480 (1086) Fr. in der Schweiz, zumeist aus Frankreich, ein. Armbanduhren aus Nickel usw. importierte die Schweiz 48 (97) Stück = 612 (906) Fr. aus Frankreich. Armbanduhren aus Silber kamen 60 (36) Stück = 600 (360) Fr. aus Frankreich nach der Schweiz. Goldene Taschen- und Armbanduhren wurden nicht aus dem Ausland bezogen. Andere Uhren mit Taschenuhrwerk wurden 44 (132) Stück = 1457 (1638) Franken eingeführt.

Der Versand von Taschenuhren usw. richtete sich nach allen Ländern. Als Abnehmer standen an der Spitze: Vereinigte Staaten mit 487655 Stück, Großbritannien mit 403557 Stück, Deutschland mit 191322 Stück, Kanada mit 95230 Stück, Japan mit 90402 Stück, Spanien mit 80761 Stück, China mit 76311 Stück, Frankreich mit 66697 Stück, Italien mit 56788 Stück, Britisch-Indien mit 54819 Stück, Holland mit 51899 Stück, Argentinien mit 50987 Stück, Polen mit 49631 Stück, Australien mit 47747 Stück, Südafrika mit 32422 Stück, Türkei mit 31689 Stück, Tchecho-

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19270100/969