

um nach kurzem Laufe durch ein Felsentor in die Unterwelt zu verschwinden und dieses Versteckenspiel mehrmals wiederholen, so daß einzelne Flußläufe erst nahe der Meeresküste zum Vorschein kommen oder gar, wie erwiesen, erst am Meeresgrunde münden. Einzig die „Neretwa“ besitzt dort einen normalen Lauf. Während sich die Bewohner bei bestem Willen nicht waschen können, befindet sich im Innern der Kalkgebirge ein ungeheurer Wasserreichtum.

Im Süden des Landes machten sich die Vorzeichen eines Aufstandes bemerkbar, und auch aus Montenegro kamen „Junaken“ (Helden), um Lorbeeren zu sammeln. Sie singen das Lied: „Kad se gora zelena“, d. h. „wann sichs Gebirge begrünt“, was ja im Frühling geschieht, um welche Zeit Überfälle am meisten vorkommen. In einem, zum Glück sehr festen Blockhaus, mußte ich einmal eine nicht ungefährliche Beschießung aushalten, und der Zufall wollte es, daß kurz nachher, als ich eine Kanzleiuhr von

der Wand nahm, auf die leere Stelle ein Geschoß einschlug. Truppen, die zum Entsaß heranrückten, befreiten uns bald von den Bedrängern. Ich aber trachtete aus dem Wetterwinkel zu kommen, und als ich von Sarajevo mit der Bahn abreisen wollte, da war ich überrascht von dem Fortschritt, den sie gemacht hatte. Sie wurde scherzweise „Böhmisch-Hebräische Strammele-Bahn“ genannt. Die Abkürzung B. H. S. B. (Bosnisch-Herzegowinische Staatsbahn) wurde deshalb so gedeutet, weil die Beamten angeblich meist Böhmen und Juden waren.

Im letzten Augenblick überlegte ich mir die Sache, wandte mich nach Dalmatien und genoß längs der ungemain malerischen Küste eine Meerfahrt auf der azurblauen Adria, wie sie nicht schöner sein kann. In Fiume am großartigen Quarnerogolf, beendete ich sie und blieb in der prächtig gelegenen Handelsmetropole für längere Zeit. Ich erlebte noch so manches Abenteuerliche und auch Schöne, doch hiervon vielleicht ein andermal. (I/273)

Zwölf Winke für den reisenden Kaufmann

(Fortsetzung)

Von Herbert N. Casson (London)

Copyright 1927 by Ernst Angel Verlag, Charlottenburg 9.

Der neunte Wink: Zeitverwertung — Zeitbewertung

Ein Kaufmann rief einmal seine 40 Reisenden zusammen und hielt folgende Ansprache an sie: „Meine Herren, ich habe einige interessante Berechnungen angestellt, die für Sie gerade so wichtig sind wie für mich. Sie erklären, warum ich Ihre Gehälter nicht erhöhen und mir in diesem Jahre keinen Rolls-Royce gönnen kann. Ich habe festgestellt, daß die Anzahl der Tage, die für Sie im letzten Jahre tatsächliche Arbeitstage waren, 265 betrug. Sonntage, Feiertage und Krankheiten nahmen im Durchschnitt 100 Tage in Anspruch. Wenn ich nun 8 Stunden am Tage als regelmäßige Arbeitszeit annehme, ergibt dies 2120 Stunden. Das ist aber keineswegs die Anzahl der Stunden, die Sie tatsächlich auf das Verkaufen verwenden. Sie haben im Durchschnitt täglich 6 Besuche gemacht, also wöchentlich 32 Besuche. Jeder dieser Besuche dauerte im Durchschnitt 15 Minuten. Allein nur die Hälfte dieser Besuche führt zu tatsächlichen Besprechungen, so daß nur durchschnittlich 16 Besprechungen in der Woche bleiben. Von diesen 16 Besprechungen führt wieder nur die Hälfte zu tatsächlichen Verkäufen. Das bedeutet, daß die Zeit, die Sie im vorigen Jahre auf das wirkliche Verkaufen verwendet haben, achtmal 15 Minuten oder zwei Stunden in der Woche betrug. Ich gebe nun allein an Gehältern für Sie ungefähr 60 Mark in der Stunde aus, wenn ich Ihre tatsächliche Verkaufszeit in Rechnung stelle. Das erscheint unglaublich, aber ich kann keinerlei Irrtum in dieser Berechnung erblicken. Kann mir irgend jemand von Ihnen zeigen, inwiefern ich Unrecht habe?“ Die Reisenden mußten stumm bleiben — es ließ sich nichts dagegen sagen, es war wahr. Allein in der nächsten Woche erhöhten sich ihre Umsätze um dreißig Prozent. Das war ein extremer Fall, die Tatsache aber blieb bestehen, daß die durchschnittliche Zeit, in der diese Reisenden wirklich verkauften, nicht viel über zwei Stunden am Tage ausmachte.

In einem Jahr von 300 Arbeitstagen verwendet der Reisende also gegen 75 Tage auf tatsächliches Verkaufen und 110 Tage auf das Reisen. Es ist vollkommen richtig, daß man ihn einen „Reisenden“ nennt; denn er „reist“ mehr, als er verkauft. Er ist der beste Freund der Eisenbahn. Er verwendet überdies 50 Tage darauf, in Büros und in Hotelhallen Briefe zu schreiben und 65 Tage, andere schriftliche Arbeiten zu erledigen.

„Sie reden von einem Achtstundentag,“ sagte ein Verkaufsleiter, „wenn ich meine Reisenden auch nur zu einem Vierstundentag bekommen könnte, würden sie zweimal soviel verkaufen wie jetzt.“ Und das ist noch nicht das schlimmste. Der Reisende verliert nicht nur sechs Stunden seines achtstündigen Arbeitstages, manchmal treibt er es noch ärger. Er verliert nämlich die besten drei Stunden. Er versäumt

die hochwertige Zeit zwischen 12 und 1 Uhr und zwischen 2 und 4 Uhr.

Diese drei Stunden sind nach meiner Meinung beinahe doppelt soviel wert wie die übrigen fünf Stunden des Arbeitstages. Nach ihrem Wert für die Möglichkeiten von Verkäufen berechnet ist für englische Verhältnisse die Zeit zwischen 2 und 3 Uhr der Gipfelpunkt des Tages.

Es ist die goldene Stunde für alle Handlungsreisenden. Bei Bewertung der verschiedenen Stunden des Tages nach Punkten ergibt sich für England folgende Tabelle:

| | | |
|--------------|-----------|----|
| 9 bis 10 Uhr | | 5 |
| 10 „ 11 „ | | 10 |
| 11 „ 12 „ | | 20 |
| 12 „ 1 „ | | 40 |
| 1 „ 2 „ | | 10 |
| 2 „ 3 „ | | 60 |
| 3 „ 4 „ | | 40 |
| 4 „ 5 „ | | 20 |
| 5 „ 6 „ | | 10 |
| 6 „ 7 „ | | 5 |

Der Tag sollte tatsächlich so aufgeteilt werden, wie der Fleischer einen Ochsen zerlegt. Einige Teile des Ochsen können für 2 und 3 Mark und andere für 6 Mark das Pfund verkauft werden.

Die Stunde zwischen 2 und 3 Uhr (entspricht in Deutschland etwa 3–4 Uhr) ist deswegen die beste für den Warenverkauf, weil der Kunde um diese Zeit freundlicher und geselliger aufgelegt ist, als zu irgendeiner anderen Tageszeit. Es gibt Menschen, die so erregbar sind, daß man zu ihnen zu keiner anderen Zeit als nach dem Lunch sprechen sollte. Das weiß jeder erfahrene Reisende. Es scheint, daß dies die einzige Stunde ist, in der solche Kunden menschlich sind. Nach dem Lunch hat der Geschäftsmann bereits die dringendsten Sorgen des Tages hinter sich. Er ist mit seiner widerwärtigen Korrespondenz mit ihren ewigen Ansprüchen und Klagen