

vergessen, daß nicht nur die Kenntnisse erforderlich sind, sondern daß sie auch mit unbeugsamer Energie angewendet werden müssen. Ein neues Geschäft zu gründen und erfolgreich aufwärts zu führen, ein ererbtes oder erworbenes Geschäft mit bisherigem Erfolg weiter zu führen oder es wieder auf die Höhe zu bringen, falls es zurückgegangen war, ist eine Preisaufgabe. Den Einsatz bilden das Vermögen und der gute Ruf. Den Preis bilden der geschäftliche Erfolg und die Wohlfahrt der Familie.

Man sollte meinen, daß alles sorgsamst überlegt und durchgeführt wird, wenn es sich um so hohe Einsätze und um die Erlangung so hoher Ziele handelt, und man sollte denken, daß dabei alles nach einem wohl-vorbereiteten Plan ausgeführt würde. Leider ist dem nicht so. Allzuoft muß man feststellen, daß ganz planlos vorgegangen wird und daß man auch dann nicht versucht, den Dingen auf den Grund zu gehen, wenn sich Anzeichen bemerkbar machen, daß es mit den geschäftlichen Erfolgen nicht ganz stimmt. Um nun einmal einen ganz besonderen Anstoß zu geben, planmäßige Untersuchungen über den Weg zum Erfolg in unseren Fachkreisen selbst anzustellen, haben wir uns entschlossen, gemeinsam mit der „Deutschen Uhrmacher-Zeitung“ ein Preisausschreiben unter dem Titel „Der Weg zum Erfolg“ zu erlassen. Teilnehmer des Preisausschreibens sollen nicht Organisatoren und Werbeleiter sein, sondern die Angehörigen unseres Faches selbst, die ja für Einsatz und Erfolg verantwortlich sind und die deshalb in erster Linie Veranlassung haben, sich mit diesen Fragen zu beschäftigen. Aber nicht etwa nur diejenigen, die besorgen müssen, daß es mit ihrem Geschäft nicht nach Wunsch vorwärts geht, sollten an dem Preisausschreiben teilnehmen, sondern vor allen Dingen auch jene, welche das Glück haben, bisher erfolgreich tätig gewesen zu sein, denn auch sie haben ein ganz unmittelbares Interesse daran, daß unser Gewerbe nicht von kranken Existenzen durchseht wird, die auch ihre eigenen Geschäfte auf die Dauer schädigen würden. Vielleicht, vielleicht – kommen aber auch sie bei einer systematischen Untersuchung zu dem Ergebnis, daß auch in ihrem Geschäft doch noch dieses oder jenes verbessert werden könnte. Daneben winkt dann noch die Möglichkeit der Erlangung eines Preises aus unserem Ausschreiben als besonderer Lohn für die Vornahme dieser systematischen Feststellungen.

Es sind keine schwierigen und komplizierten Fragen, die gelöst werden sollen, keine Fragen, zu denen besonders knifflige Studien erforderlich wären, sondern es soll einmal eine planmäßige und zusammenfassende Darstellung der erfolgreichen Führung eines kleineren Uhren- und Goldwarengeschäftes gegeben werden.

Die hierfür zu beantwortenden Fragen lassen sich in zwei Hauptgruppen gliedern, nämlich: 1. in diejenigen Fragen, die für die Bereitstellung der Ware zu beantworten sind, und 2. in diejenigen, die für den Verkauf der Ware zu beantworten sind. Zu der ersten Gruppe gehören also die Fragen über die Auswahl des Ortes, über die Auswahl der Gegend, über die Auswahl des Ladens oder der Werkstatt, über den Einkauf der Ware und die Aufstellung eines Haushaltplanes. Zur zweiten Gruppe gehören die Fragen der Laden- und Schaufensterausstattung und der sonstigen Werbemaßnahmen. Ausscheiden wollen wir hierbei einmal die Fragen der Buchhaltung und Statistik, die selbstverständlich ebenso zum Geschäftserfolg gehören, die aber gerade in der letzten Zeit sehr umfangreich behandelt sind und die ein Kapitel für sich bilden.

Es soll angenommen werden, daß ein Kapital von 10000 RM. zur Verfügung steht und daß Uhren und

Edelmetallwaren geführt werden. Der Geschäftsinhaber sieht ein, daß er sein Geschäft in einen anderen Bezirk verlegen muß. Im besonderen sollen nun folgende Fragen beantwortet werden:

1. Nach welchen Grundsätzen ist die passende Gegend für das Geschäft und nach welchen Grundsätzen sind Laden und Werkstatt auszuwählen?

2. Es ist ein Haushaltplan aufzustellen, bei dem nach sorgfältiger Überlegung festgestellt wird, wie hoch die festen, stets gleichbleibenden Unkosten sein werden, wie hoch voraussichtlich die veränderlichen Unkosten sein werden und welcher Umsatz erzielt werden muß, um zum Ausbau des Geschäftes a) alle Unkosten zu decken, b) einen Kapitalzuwachs von 5%, und c) einen Reingewinn von 10% zu erzielen. Wie hoch ist der Privatbedarf für Wohnung, Lebensunterhalt usw. und wie soll er gedeckt werden? Wie sollen Uhren, Schmuckwaren, Stapelwaren und Bestecke kalkuliert werden? Welchen Prozentsatz des Umsatzes sollen die Reparaturen erbringen und nach welchen Gesichtspunkten sollen sie kalkuliert werden, um das gewünschte Ergebnis zu erzielen?

3. Nach welchen Grundsätzen ist die Ware einzukaufen? (Art der Ware, Sortierung, Lieferanten, letztere nicht namentlich zu nennen, sondern Grundsätze der Auswahl.)

4. Wie ist der Laden auszustatten? (Tapete, Anstrich, Möbel, Lageranordnung usw.)

5. Wie ist das Schaufenster auszustatten?

6. Wie ist die Ladenfront auszustatten?

7. Wie ist die Eröffnung des neuen Geschäftes bekanntzugeben?

8. Es ist ein Jahresplan für die Propaganda aufzustellen. Das Geschäft soll im Februar eröffnet werden, für das erste Jahr sollen 1000 RM. für Propaganda angesetzt werden. Der Werbeplan muß also enthalten: Eröffnung, Ostern, Pfingsten, Reisezeit, Herbst, Weihnachten, die Zeit nach Weinachten, besondere Gelegenheiten, Feste u. dgl., Konkurrenz durch Inventurausverkäufe, „Weiße Woche“ u. dgl. Im Rahmen des allgemeinen Propagandaplanes ist insbesondere ein Insertionsplan unter Angabe der Grundsätze für die Auswahl der Zeitungen unter Benennung der Zeitungen und der Anzeigenpreise anzugeben. Für alle Maßnahmen müssen die Kosten angegeben werden.

Die Beantwortung der Fragen soll schriftlich in möglichst knapper Fassung und mit tabellarischer Aufstellung der Kosten erfolgen. Für die Ausstattung des Ladens, des Schaufensters und der Ladenfront sind Skizzen oder Photos erwünscht.

Alle Arbeiten müssen mit einem Kennwort versehen werden. Skizzen, Photos u. dgl. müssen das gleiche Kennwort tragen. In einem Umschlag mit dem gleichen Kennwort ist die Anschrift des Einsenders beizufügen.

Zugelassen zum Wettbewerb sind alle Angehörigen des Uhrmacher- und Juweliergewerbes, sowohl Selbstständige wie Angestellte.

Die Einsendung der Arbeiten muß erfolgen bis spätestens 30. April 1929 an die Geschäftsstelle dieser Zeitung.

Die Preise bestehen in 1000 RM. in bar; hiervon gelangen ein Preis in Höhe von 400 RM., ein Preis in Höhe von 200 RM. und acht Preise in Höhe von je 50 RM. zur Verteilung. Ferner steht eine Anzahl wertvoller Fachbücher als Preis zur Verfügung. Das Preisrichterkollegium hat das Recht, eine andere Abstufung der Preise vorzunehmen, falls sich eine größere Anzahl gleichwertiger Arbeiten ergibt. Die Entscheidungen des Preisrichterkollegiums erfolgen unter Ausschluß des Rechtsweges. Es besteht aus Herrn Tümena (Berlin),