

Gleichartig verhält es sich bei Beanstandungen und Umtauschen. Wenn man sich auf das Gedächtnis verlassen will, so ist das immer etwas Mißliches. Sind Beanstandungen und Umtausche aber an die Vorlegung des Kassenzettels gebunden, so halten wir uns einen großen Teil von Unannehmlichkeiten fern und können anderseits genau prüfen, ob der Kunde in Rücksicht auf die verstrichene Frist vielleicht berechnigte Reklamationen geltend macht oder einen späteren Umtausch vereinbart hat.

Wir erleichtern auch mit dem Kassenzettel unsere Kassenabrechnung ganz wesentlich. Die Durchschriften (oder Originale), die wir behalten, lassen uns den Verkauf zu jeder Zeit übersehen. Eine schnelle Aufrechnung der Kassenzetteldurchschriften genügt, um die tägliche Verkaufssumme, die Tageslosung zu ermitteln. Die Kontrolle wird durch die fortlaufenden Nummern der einzelnen Zettel erreicht.

Bei lebhaftem Geschäftsgang wird oft eine lange Überlegung nötig sein, um die einzelnen Verkaufsvorgänge ins Bewußtsein zurückzurufen, damit die Verbuchung vorgenommen werden kann. Und wieviel wird dann noch

Abrechnung. Diese großen Vorzüge lassen die kleinen Mehrkosten, die durch den Kassenzettel entstehen, wirklich gering erscheinen.



Abb. 2

*Einheits-Herrenuhren 10 Jahre* 1132

Eingang				Verkauf				Bestand	
Nr.	Werte	Stück	Werte	Nr.	Werte	Stück	Werte	Nr.	Werte
3		6		1		1		6	
			46-		390-				5

Abb. 1

vergessen! Es kann vorkommen, daß dieses oder jenes Stück gesucht wird, das dem Kunden vorgelegt werden soll. Inzwischen ist es durch ein anderes Familienmitglied verkauft worden, das zufällig nicht anwesend ist.

Ein weiterer Vorzug des Kassenzettels ist die Werbemöglichkeit, die er uns bietet. Der Firmenzug kann geschickt angebracht werden und auch die Rückseite kann Hinweise auf unsere vorzüglichen Waren enthalten. Bei dieser Werbung ist zu beachten, daß sie nur in die Hände wirklicher Interessenten kommt.

Der Kassenzettel ist außerdem eine sehr bequeme Grundlage für eine überaus gründliche Verkaufsstatistik, die jederzeit den Nachweis über den Bestand zu liefern vermag. Wir werden weiter unten noch auf die Handhabung dieser Statistik eingehen, die auf dem Kassenzettel aufgebaut ist.

Noch einen Vorzug des Kassenzettels wollen wir herausheben. Bei Kreditverkäufen erspart er uns besondere Rechnungen, die häufig gar nicht ausgestellt werden, weil der Kunde bekannt ist. Daraus ergeben sich aber Unzulänglichkeiten, wenn übersehen wird, die Verkaufssumme und die Anzahlung sofort auf das Kundenkonto einzutragen.

Der Kassenzettel ist also ein wichtiges Instrument für unseren Kundendienst, er dient der Verkaufs- und Lagerstatistik und ist ein sehr wichtiger Beleg für unsere

Im folgenden soll nun gezeigt werden, wie man sich des Kassenzettels bedienen kann; denn es könnte vielleicht der irriige Eindruck aufkommen, als wären mit dem Kassenzettel irgendwelche Schwierigkeiten verbunden, Arbeiten, die man gern vermeiden möchte. Dem ist aber, wie wir erkennen werden, keineswegs so. Wir wollen uns den Vorgang an Hand der beigegebenen Abbildungen klarmachen.

Am 4. Juni haben wir von unserem Lieferanten B sechs Doublé-Herrenuhren gekauft zum Preise von 216 Rtl. In unsere Lagerkarte (Abb. 1), die der Einheits-Umsatz- und Lagerstatistik des Zentralverbandes entspricht, setzen wir den Einkauf ein und vermerken auch die erwartete Verkaufssumme mit 390 Rtl. Sämtliche Lagerkarten in der Einheitsstatistik sind numeriert (rechte obere Ecke). Die Nummer 1132 (Hauptgruppe 1 = Herrentaschenuhren,

1132

**Gustav Merfig**  
Uhrmachermeister  
Dresden-Löbtau  
Kesselsdorfer Straße 3

**Rechnung**  
für Herrn Schlein

Datum	Nr.	Rt.	h
7/6. Mer	1132	65-	

1  
Umtausch nur gegen diesen Schein innerhalb 8 Tagen

Abb. 3

Untergruppe 1 = offene Herrentaschenuhren, Metall 3 = Plaqué, Preislage 2 = 10jährige Garantie, also 1132 geben wir auch bei der Auszeichnung der Uhr (Abb. 2)