

Die Kurve gibt also an, um wieviel Prozent der Umsatz des laufenden Jahres höher oder niedriger war als der Umsatz des vergangenen Jahres.

Die drei Kurven in Abb. 1 bedeuten nun folgendes:

Die erste Kurve, die weit über der geraden 100er steht, gibt die Angaben des Teilnehmers an, der die höchste Steigerung zu verzeichnen hatte. Die letzte Kurve unter der 100er Linie gibt dagegen den niedrigsten Umsatz an, der gemeldet wurde. Die Mittelkurve gibt

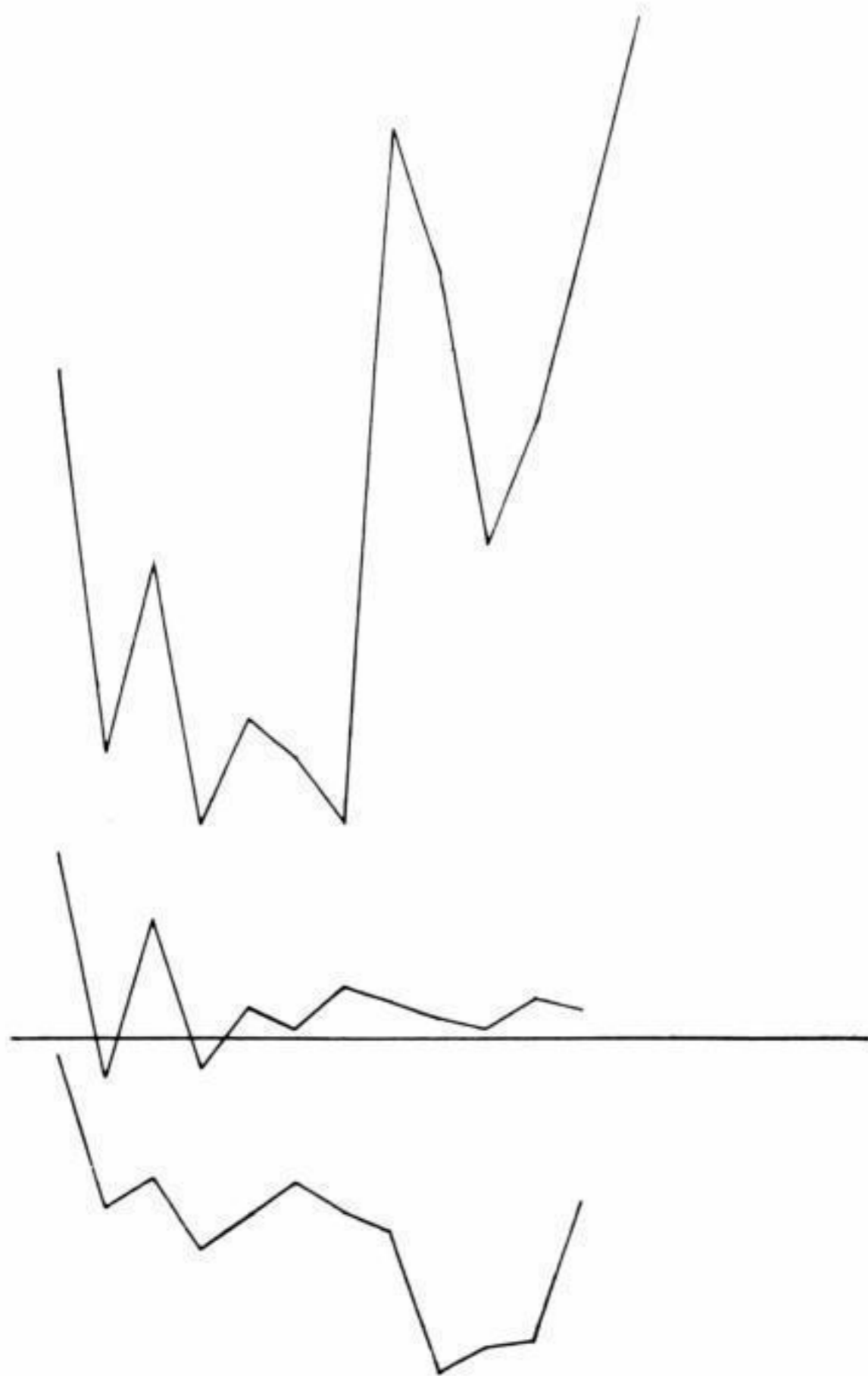


Abb. 1

dagegen den Durchschnittsumsatz, errechnet aus sämtlichen Angaben der betreffenden Gruppe, an. Diese Kurve ist für die Beurteilung des Gesamtgeschäftes maßgebend. Die Betrachtung der Kurve jedoch zeigt, daß die Angaben sehr weit voneinander abweichen. Das ist ganz natürlich, da es sich hier um die kleinsten Geschäfte handelt. Wird zufällig ein höherwertiges Stück verkauft, so wirkt das prozentual auf den Gesamtumsatz ganz wesentlich ein. Die Kurve schnell in die Höhe. Die kleinen Geschäfte und auch die der nächsten Gruppe befinden sich noch im Aufbau und in der Entwicklung. Sie werden deshalb immer größere Umsatzenschwankungen zeigen als die Geschäfte der Gruppe 3, die eine bestimmte Umsatzensättigung erreicht haben und für die es viel schwieriger ist, diesen Umsatz weiter zu steigern.

Man muß darüber klar sein, daß sich in jeder Stadt der Umsatz nur bis zu einem bestimmten Grade steigern läßt,

daß also der Entwicklungsmöglichkeit eines Geschäftes

natürliche Grenzen gesetzt sind, die sich ergeben aus der Bevölkerungszahl, der Kaufkraft und der Bevölkerung der Umgegend. Hiervon wird ein gut geleitetes Geschäft bei eifriger Werbung und gutem Kundendienst eine gewisse Anzahl als Kunden werben können. Unter keinen Umständen wird es aber einem Geschäft gelingen, den Gesamtumsatz, der überhaupt möglich ist, an sich zu reißen, da ja die anderen Geschäfte auch ihren Anhang haben und ein Geschäft nie alle Kunden zufriedenstellen kann. Unzufriedene Kunden gibt es auch in den größten und bestgeleiteten Geschäften. Der Umsatz wird sich demnach

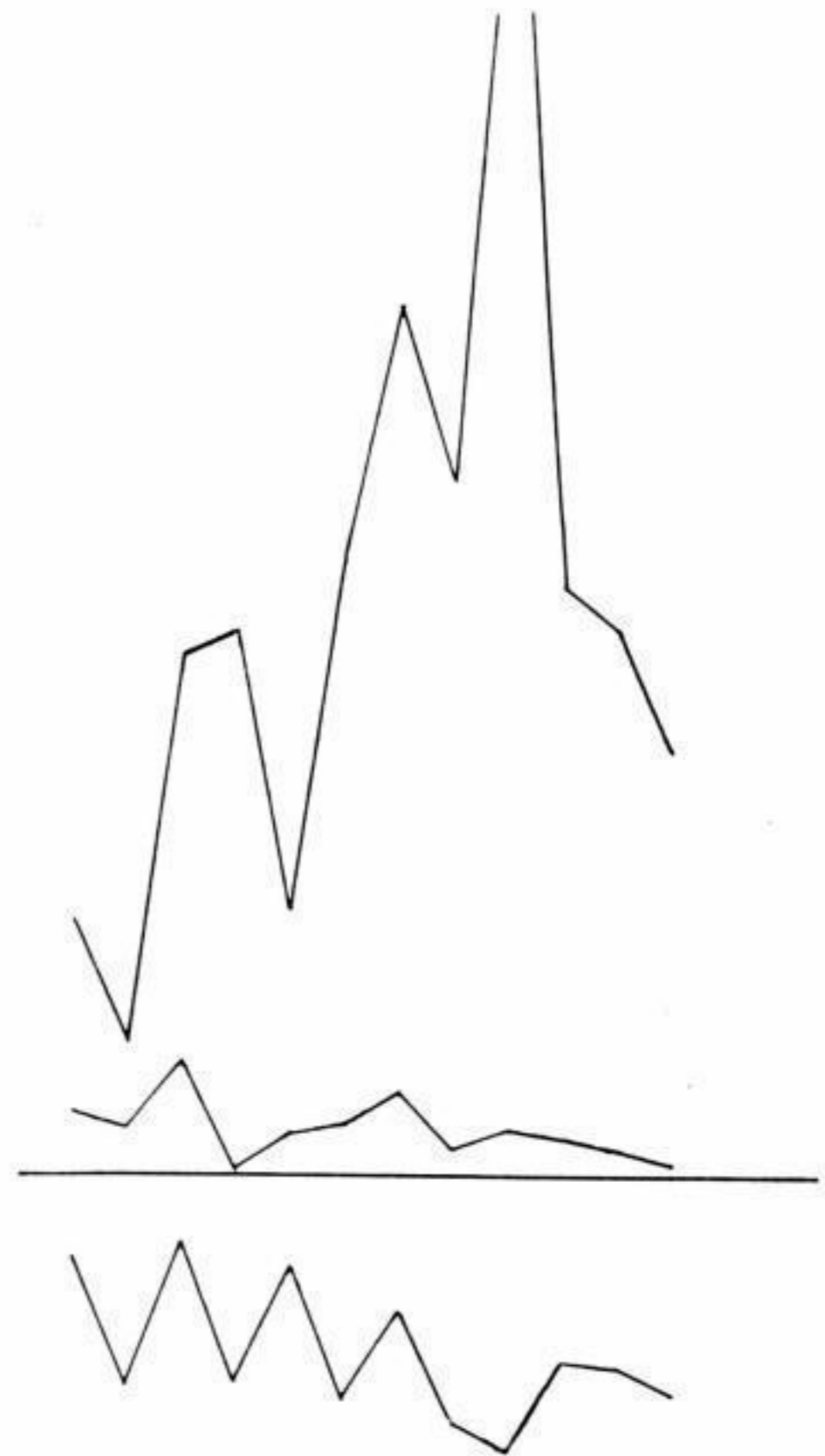


Abb. 2

immer auf mehrere Geschäfte verteilen. Wenn der höchstmögliche Umsatz erreicht ist, wird er sich mit aller Anstrengung vielleicht behaupten lassen, große Umsatzenschwankungen werden jedoch nicht eintreten. Anders dagegen liegt es bei den kleineren Geschäften, die durch Rührigkeit die Aussicht haben, ihren Kundenkreis ganz erheblich zu erweitern. Deshalb weichen die Kurven des höchsten und niedrigsten Umsatzgrades in Gruppe 1 und 2 so stark voneinander ab. Um diese Verhältnisse klarzustellen, haben wir die Kurven veröffentlicht.

Abb. 2 gibt die gleiche Umsatzentwicklung in der zweiten Gruppe, 3–7 Angestellte, an. Auch hier sehen wir fast genau dasselbe Bild. Die Durchschnittskurve nähert sich schon sehr. Hier sind die einzelnen Unterschiede nicht mehr so stark bemerkbar.

Nun bringen wir zum Vergleich in Abb. 3 noch die gleichen Kurven der dritten Gruppe, der Geschäfte mit 8–15 Angestellten. Hier sehen wir mit einem Blick eine starke Annäherung aller drei Kurven.