

und Organisation sind vorbildlich und erregen die Bewunderung aller Besucher. Der Jubilar ist von einem Kreise von treuen Angestellten und Arbeitern unterstützt, die zum Teil seit vielen Jahren der Firma angehören.

Mit großem Stolz kann der Jubilar an seinem Ehrentage auf sein Werk schauen. Wir wünschen, daß er sich noch viele Jahre hindurch reichen Glückes im Familienleben, Gesundheit und weiterer Erfolge erfreuen möge. (VI 3/359)

Osterburg. Das Fest der Silberhochzeit konnte Herr Kollege Karl Hüttlinger (Großer Markt 12) begehen. (VI 3/341)

Rottweil (Württ.). Konsul Eugen Schreiber, in Firma Friedrich Mauthe, G. m. b. H., Uhrenfabrik in Schwenningen, wurde zum Handelsrichter beim hiesigen Landgericht ernannt. (VI 3/343)

Ruhla (Thür.). Albert Stein (Bardenheuer Straße) feierte seinen 80. Geburtstag in großer Rüstigkeit; er tut noch heute bei der Firma Thiel & Bardenheuer Dienst. (VI 3/342)

Stuttgart. Am 1. September kann die Firma August Wolf auf ihr 35-jähriges Bestehen zurückblicken. An diesem Tage übernimmt Herr Kollege Hans Wolf, der auf der Deutschen Uhrmacherschule die Meisterprüfung mit Erfolg bestanden hat, das väterliche Geschäft. (VI 3/332)

Witten-Annen. Am 21. August verstarb Frau Wwe. Pölking. (VI 3/338)

Fürth i. B. Es verstarb der Kollege Johann Scharnagl. (VI 3/347)

Köln-Braunsfeld. Kollege André Faure ist verstorben. (VI 3/349)

Magdeburg. Verstorben ist der Kollege Alfred Kegler (Jakobstraße 32). (VI 3/348)

Mühlacker-Pforzheim. In hohem Alter starb der Bijouteriefabrikant E. Emmerich. (VI 3/350)

Neudamm (Neumark). Am 15. August verstarb Frau Witwe Elisabeth Gregorius, Inhaberin des Uhrengeschäftes Am Markt 10. Frau Gregorius hatte das Geschäft nach dem Ableben ihres Gatten am 10. August 1927 übernommen. Nachfolger wird jetzt ihr Sohn Herbert Gregorius. (VI 3/351)

Konkurse und Geschäftsaufsichten

Finsteralde (N.-L.) Über das Vermögen des Uhrmachermeisters Otto Rückerl, Kleine Ringstraße 5, wurde am 22. August das Konkursverfahren eröffnet. Konkursverwalter ist der Kaufmann Alfred Schulz in Finsterwalde. (VI 4/354)

Mosbach (Baden). Über das Vermögen der Firma Friedrich Stadler, Uhren und Goldwaren, Inhaberin Frau Friedrich Stadler Witwe, wurde am 25. August das Vergleichsverfahren zur Abwendung des Konkurses eröffnet. Der Buchhalter Otto Lindenschmidt in Neckarelz wurde zur Vertrauensperson ernannt. (VI 4/355)

Mülheim (Ruhr). Über das Vermögen des Uhrmachers Friß Tebbe, Bachstraße, alleiniger Inhaber des Uhrenhauses Rauchholz, wurde am 25. August das Vergleichsverfahren zur Abwendung des Konkurses eröffnet. Vertrauensperson ist Kaufmann Julius Leverkus, Bergstraße 22. (VI 4/356)

Büchertisch

Die Zukunft des kleinen Geschäftsmannes. Welche Aussichten besitzt heute, im Zeitalter der großen Konzerne, der kleine Laden oder ein Fabriksbetrieb von zehn Arbeitern? Inwieweit ist Größe ein Aktivum? Kann ein kleines Geschäft angesichts seiner großen und mächtigen Konkurrenten gedeihen?

Die Wahrheit zu gestehen, hat der kleine Durchschnittsgeschäftsmann, der dilettantisch und unsystematisch arbeitet und dessen geschäftliche Tüchtigkeit nicht größer ist als sein Kapital, nicht die geringsten Aussichten.

Wahrscheinlich wirft unter 20 kleinen Läden kaum einer auch nur den geringsten Reingewinn ab, wenn man für die dort beschäftigten Personen auch nur das niedrigste Gehalt einrechnet, das sie, wären sie nicht selbst die Inhaber, als Geschäftsführer unbedingt erhalten müßten. Es ist ein Irrglaube, daß im durchschnittlichen Detailgeschäft erhebliche Gewinne erzielt werden können.

Wie viele, denen durch Erbschaft oder das Fälligwerden einer Versicherungspolice ein paar tausend Mark in den Schoß gefallen sind, haben nichts Eiligeres zu tun, als sich ein Geschäft aufzumachen. Sie stellen sich vor, daß ihre ganze Tätigkeit darin zu bestehen habe, einen entsprechenden Warenvorrat für, sagen wir: 12000 *RM* einzukaufen und ihn für 16000 *RM* zu verkaufen. Fertig! Bleiben 4000 *RM* Reingewinn.

In Wahrheit sieht es aber so aus: man kauft Waren im Werte von 12000 *RM*; in 2 bis 3 Monaten hat man davon für 4000 *RM* verkauft. Den Rest der Ware — will niemand haben.

Er bleibt liegen und verstaubt. Die Entwertung der Waren, der Zins, die Steuern und die laufenden Ausgaben, all das verschlingt den Reingewinn und noch mehr. Das arme kleine Geschäft hält sich mühsam ein paar Jahre aufrecht und wird schließlich für 4000 *RM* verkauft. An Stelle des Reingewinns bleibt ein Verlust von 8000 *RM*.

Tatsache ist, daß es für jemand ohne entsprechende Vorbildung weit vorteilhafter ist, seine 12000 *RM* gegen Zinsen sicher anzulegen, anstatt ein kleines Geschäft aufzumachen.

Natürlich kann man auch in einem Detailgeschäft viel Geld verdienen. Ich kenne solche kleine Läden, die 20000 *RM* im Jahr abwerfen, aber sie werden von Fachleuten geführt. Kaufleute von Beruf, nicht Dilettanten sind ihre Leiter.

Vier Dinge muß ein Mann verstehen, ehe er mit einem kleinen Laden Geld verdienen kann:

1. Wie man zweckmäßig einkauft.
2. Wie man die Schaufenster anziehend gestaltet.
3. Wie man sich das Wohlwollen der Kundschaft verschafft.
4. Wie man neue Kunden findet.

In der Tat hat die Größe des Geschäfts weniger, als gewöhnlich angenommen wird, mit dem Erfolg zu tun. Es ist vielmehr die Qualität des Geschäfts und die Art seiner Führung ausschlaggebend.

Vor zehn oder zwölf Jahren glaubten wir alle, daß der kleine Geschäftsmann auf dem Aussterbeetat angelangt sei. Wir dachten, daß die Zeit für das große Geschäft und für den mächtigen Fabrikonzern gekommen sei. Es war ein Irrtum. Es gibt heute ebensoviel kleine Geschäftsleute wie je. Und viele davon verdienen mehr als ihre großen Konkurrenten.

Woran liegt das? Wohl daran, daß großer Geschäftsumfang und große Sorgen identisch sind. Man kommt bald darauf, daß Größe nicht die Hauptsache ist und Enthusiasmus und Tüchtigkeit jedenfalls nicht ersetzen kann.

Das kleine Geschäft ist anpassungsfähiger. Es hat gelernt, daß es sich nicht überkaufen darf. Es macht Bekanntschaft mit der Verkaufskunst. Und es ahmt das Große in Kundendienst und in Entwicklung einer persönlichen Note nach.

Ich glaube daher, daß im Gegenteil die Zeit gekommen ist, da der kleine persönlich geführte Laden prozentual das höchste Erträgnis aufzuweisen haben wird.

Es ist nicht einzusehen, warum ein kleines Geschäft weniger Höflichkeit und Verkaufsgeschicklichkeit entwickeln sollte als ein großes. Geschicklichkeit hängt nicht vom Kapital ab; der versierte Besitzer eines kleinen Geschäftes kann dieses sehr rasch in die Höhe bringen, wenn er es richtig anzupacken versteht. Um so merkwürdiger, daß man in so vielen kleinen Geschäften weit unreeller und unhöflicher bedient wird als in den großen Warenhäusern.

Viele kleine Geschäfte zehren ausschließlich von ihrer historischen Vergangenheit. Sie sind im Jahre 1791 gegründet worden, wie uns eine verwiltete Inschrift auf der Eingangstüre belehrt. Solche Geschäfte werden geführt, als wären sie eine kaufmännische Kapuzinergruft. Ihre Inhaber wissen wenig und kümmern sich wenig um Verkaufskunst.

Aber die Art kleiner Läden, die ich im Auge habe, ist davon ganz verschieden. Gaslich, freundlich, heiter, gefällig, sind sie wirklich bestrebt, das Beste an Qualität und an guter Bedienung zu leisten.

Viele kleine Geschäfte haben sich sehr erfolgreich spezialisiert. Jedes gut geleitete Geschäft, das sich auf einen Qualitätsartikel spezialisiert, kann sich dem größten gegenüber ehrenvoll behaupten.

Alles in allem zeigt die Entwicklung jedweden Geschäfts, ob groß oder klein, daß es kein Ersatzmittel für tüchtige Geschäftsführung gibt. Ein großes Geschäft hat häufig auch größeren Schwund, größeren Verlust, größere Ausgaben und schwerwiegendere Fehler.

Die Kardinalfrage für jedes Geschäft lautet: arbeitet es mit entsprechender Nutzleistung?

Fast jeder kleine Geschäftsmann hat für seinen geringen Nutzen eine Ausrede bei der Hand. In der Regel erklärt er, daß sein Lokal schlecht gelegen sei.

Natürlich hat er recht. Beinahe jedes Geschäft ist schlecht gelegen. Fast alles in dieser Welt steht mehr oder weniger nicht an der günstigsten Stelle. Wollte man darauf warten, daß jemand kommt und einen gerade an die Stelle setzt, wo man hingehört, könnte man ewig warten.

Jedes kleine Geschäft hat seine Aussichten, gleichgültig, wo es gelegen ist. Seine Aussichten sind weit besser, als man annimmt.

Der Fehler liegt darin, daß sich das kleine Geschäft selbst als erledigte Sache ansieht. Es hat keinen Ehrgeiz, zu wachsen. Es denkt nicht daran, daß es nur einen kleinen Anfang darstellt. Es ist eine Eichel und keine Eiche.

Derjenige Geschäftsmann aber, der eifrig auf Kunden aus ist, kann sich deren immer mehr verschaffen. Es gibt nicht so