

Leipzig. Die Langbein-Pfanhauser-Werke AG. beschlossen, eine Dividende von 8% (im Vorjahr 11%) auf 3,4 Mill. *RM* Stammaktien vorzuschlagen. Generalversammlung am 14. April. (VI 2/511)

Oberstein. Jacob Sohn Johann Sohn, Uhrkettenfurnituren. Jacob Sohn, Sohn von Johann, ist gestorben. Das Geschäft wird unter der bisherigen Firma von seiner Witwe, Berta Sohn, fortgeführt. Auguste Elli Sohn erhielt Prokura. (VI 2/504)

Sebaldsbrück bei Bremen. Bremer Silberwarenfabrik AG. Die Generalversammlung genehmigte die Dividende aus einem Reingewinn von 0,3 (0,38) Mill. *RM* von 12 (15)%. Von dem Betriebsüberschuß von 0,35 (0,37) wurden 0,10 (0,04) Mill. *RM* Abschreibungen abgesetzt. Zum Vortrag kommen 15825 (50170) *RM*. Die Lagerbestände haben sich in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres nicht vergrößert. Die Beschäftigung werde dem Auftragseingang angepaßt. Aus der Bilanz: Kasse und Wechsel 0,08 (0,08), Beteiligungen 0,17 (0,22), Debitoren und Bankguthaben 1,99 (1,94), Warenvorräte 0,44 (0,45), Mill. *RM* Aktienkapital unverändert 1,50, Reserven 0,85 (0,65), Kreditoren und Rückstellungen 0,36 (0,45) Mill. *RM*, Delkrederefonds wieder 50000 *RM*. (VI 2/487)

Personalien

Dettelbach (Unterfranken). Herr Kollege Josef Horn feierte die goldene Hochzeit. Am 2. März konnte er seinen 81. Geburtstag feiern. (VI 3/499)

Seelow. Herr Kollege Otto Lade (Berliner Straße 8) erhielt von der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) den Ehrenmeisterbrief. (VI 3/483)

Annaberg (Erzgeb.). Verstorben ist der Kollege B. Ewald Ullig. (VI 3/507)

Augsburg. Gestorben ist der Großhändler Alb. Storch, Teilhaber der Firma Bullheimer & Cie., Uhrenfurniturenfabrik, Volkhardtstraße 7. (VI 3/506)

Bergerlshofen, Oberamtsgericht Crailsheim (Württ.) Der Kollege Karl Müller ist verstorben. (VI 3/509)

Hallingen. Verstorben ist der Kollege Julius Kuxhaus. (VI 3/497)

Köln. Es verstarb der Kollege Kurt Hillmann, langjähriger Mitarbeiter der Firma J. Verhagen & Cie., Uhrenhandlung. (VI 3/508)

Olsern. Am 8. März starb die Gattin des Kollegen R. Vierecke. (VI 3/498)

Konkurse und Geschäftsaufsichten

Auerbach (Vogtl.). Über das Vermögen des Uhrmachermeisters Adolf Ludwig Otto Wild (Reichsstraße 10) wurde am 6. März das Konkursverfahren eröffnet. Konkursverwalter: Rechtsanwalt Hellmuth Hoffmann in Rodewisch i. V. (VI 4/489)

Berlin. Über das Vermögen des Uhrmachers Erich Wilke in Berlin O, Frankfurter Allee 305, ist am 5. März nach Einstellung des Vergleichsverfahrens das Konkursverfahren eröffnet worden. Verwalter: Kaufmann Hans Zettelmeyer, Berlin C 2, Burgstraße 28. (VI 4/472)

Emden. Über das Vermögen des Uhrmachers Franz Spengel (Faldernstraße) ist am 5. März das Vergleichsverfahren zur Abwendung des Konkurses eröffnet worden. Der Bücherrevisor Gustav Topp in Emden wurde zur Vertrauensperson ernannt. (VI 4/490)

Lauenburg (Pomm.). Das Vergleichsverfahren zur Abwendung des Konkurses über das Vermögen des Uhrmachers Bruno Winkel ist nach Annahme und Bestätigung des Vergleichs vom 24. Januar aufgehoben worden. (VI 4/512)

Leipzig. Das am 6. Februar eröffnete Vergleichsverfahren über das Vermögen des Kaufmanns Richard Hugo Schmidt (Hallesche Straße 33), Alleininhabers einer Uhrengroßhandlung unter der handelsgerichtlich eingetragenen Firma „Schmidt & Thom“ in Leipzig (Brühl 29), ist infolge der Bestätigung des im Vergleichstermin vom 6. März 1931 angenommenen Vergleichs durch Beschluß vom gleichen Tage aufgehoben worden. (VI 4/491)

Lichtenfels. Bayerische Uhrenindustrie AG. Im Konkurs steht eine Abschlagszahlung bevor. Dazu stehen 17200 *RM* bereit, wogegen 222 *RM* Forderungen mit Vorrecht und 169203 *RM* Forderungen ohne Vorrecht zu berücksichtigen sind. (VI 4/488)

München. Am 9. März wurde das unter dem 3. September 1930 über das Vermögen des Uhrmachers Karl Kohn, Lindwurmstraße 24, eröffnete Konkursverfahren als durch Schlußverteilung beendet aufgehoben. (VI 4/513)

Pforzheim. Das Vergleichsverfahren über das Vermögen der Firma Armburster & Böhringer, offene Handelsgesellschaft, Silber- und Alpakawarenfabrik (Jahnstraße 21), wurde nach Bestätigung des Vergleichs aufgehoben. (VI 4/492)

Pforzheim. Das Vergleichsverfahren über das Vermögen des Kaufmanns Emil vom Dorp, Alleininhabers der Firma Emil

vom Dorp, Bijouteriegroßhandlung (Untere Ispringer Straße 11), wurde nach Bestätigung des Vergleichs aufgehoben. (VI 4/493)

Pforzheim. Über das Vermögen der Firma Gebrüder Hepp GmbH, Silberwarenfabrik (Pfälzer Straße 3-5), wurde am 9. März Konkurs eröffnet. Verwalter: Rechtsanwalt Dr. H. Meier in Pforzheim. (VI 4/494)

Sorau (N.-L.). Über das Vermögen des Uhrmachers Friß Lehmann, Wilhelmsplatz 6, wurde am 12. März das Vergleichsverfahren zur Abwendung des Konkurses eröffnet. Konkursverwalter: Hugo Kaemmerer in Sorau-Seifersdorf. (VI 4/514)

Büchertisch

„Technik des Reiseverkaufs.“ Tausend Erfahrungen über bessere Abschlüsse für den reisenden Geschäftsmann und seine Firma, in ein System gebracht und kritisch beleuchtet von Victor Vogt. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart, Pfisterstraße 20. 6. Auflage, 560 Seiten. Preis 15 *RM*.

Man kann sicher sein, daß ein Buch, welches unter dem Namen von Victor Vogt erscheint, Wertvolles bietet. Victor Vogt hat eine so große Erfahrung in allen kaufmännischen Fragen, insbesondere des Verkaufs, daß er sicher der geeignetste Bearbeiter eines Buches über den Reiseverkauf ist. Schon eine flüchtige Durchsicht des Buches zeigt, daß kaum eine Frage unbeantwortet geblieben ist. Die lebhafteste Art, in der die Probleme behandelt werden, macht das Durcharbeiten des Buches zu einem Genuß.

Zunächst schien es vielen Praktikern lächerlich, das Verkaufen „lehren“ zu wollen, man hielt Verkaufskunst vielmehr für eine angeborene Fähigkeit. Und dennoch geht es mit dieser Fähigkeit genau so wie bei jeder anderen Kunst, etwa der Musik: Gewiß, die Liebe zur Sache muß angeboren sein, trotzdem wird auch das größte Genie nicht darauf verzichten, sich auch die nötige Technik anzueignen (in der Musik unter anderem die Kenntnis des Notensystems). Sogar der tüchtigste Sportsmann trainiert z. B. unter Anleitung und verläßt sich nicht allein auf seine angeborene Kraft und Fähigkeit, wenn er Höchstleistungen erzielen will.

Ähnlich ist es auch bei der Verkaufskunst. Gerade recht erfolgreiche Verkaufskanonen, die es eigentlich „nicht nötig hatten“, schrieben dem Verfasser ganz unaufgefordert, daß ihnen durch das Buch vieles blüßartig klargeworden sei, was sie bisher rein gefühlsmäßig schon taten und anwandten. Statt aber, wie bisher, nur zu tasten, zu raten und zu experimentieren, könnten sie jetzt ganz bewußt und planmäßig vorgehen.

Auch für Geschäftsleute, die nur selten auf Kundenbesuch gehen, kann das Buch empfohlen werden, denn es ruft ja gewissermaßen alle Punkte wieder ins Gedächtnis zurück, die in der „Hiße des Gefechts“ nur zu leicht übersehen werden. Besonders nett sind die vielen kleinen Verkaufstricks, bei deren Lesen mancher alle „Reiseonkel“ vergnügt schmunzeln wird.

Wir können das Buch unseren reisenden Fabrikanten, aber auch den Lesern, die sich mit dem Reiseverkauf nicht beschäftigen (siehe elektrische Uhren), angelegentlich empfehlen. (VIII/77)

Verkaufen und Organisieren im Einzelhandel. Von Hans-Willibald Tümena. Hamburger Kaufmannsbücher, Band I. Mit zahlreichen Tabellen. Kartoniert 4,80 *RM*. In Leinen gebunden 5,80 *RM*. Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg 36 und Berlin-Leipzig.

Hans-Willibald Tümena, der bekannte Organisator im Einzelhandel und vielen unserer Kollegen und Kolleginnen als Leiter von Verkaufskursen bekannt, legt die reichen praktischen Erfahrungen, die er während seiner erfolgreichen Praxis gesammelt hat, in diesem Buche, das ganz auf die praktischen Bedürfnisse zugeschnitten ist, vor. In leichtverständlicher Form werden die wichtigen Fragen der Betriebsorganisation, Lagerhaltung, Statistik, Unkosten, Kalkulation und Buchhaltung behandelt. Hierbei werden genaue Hinweise gegeben, wie man in der Praxis Verbesserungen des Betriebes durchführen kann. In einem besonderen Artikel über Reklame und Einzelhandel schildert Tümena nicht nur die psychologischen Voraussetzungen erfolgreicher Werbung im Einzelhandel, sondern er zeigt auch an Beispielen aus der Praxis, nicht zuletzt aus der Uhrenbranche selbst, wie die einzelnen Werbemittel in ihrer Wirksamkeit zu bewerten sind. Die Verkaufskunst wird ausführlich geschildert und ein Abriß gegeben, wie die Verkaufshandlung gestaltet werden muß, um aus dem einmaligen Kunden einen Stammkunden zu machen und ein Verkaufsgespräch zum Erfolg zu führen. Das Buch will dem Einzelhändler auch in der schwierigen Zeit der Krise den Weg weisen, wie er an die Stelle rein gefühlsmäßiger Arbeit die systematische Durchführung der Betriebsaufgaben setzen kann. (VIII/76)