

„Definitiv-Kontrollbuchhaltung“. Ich habe nicht nur die Unkosten in viele Einzelkonten aufgeteilt, sondern habe auch fünf große Warengruppen geschaffen, die mir einen Überblick über die Umsätze und den Reinverdienst jeder einzelnen Warengruppe gestatten. Ich trenne z. B. die Reparaturen vom Handel und führe die Uhren, Goldwaren, Bestecke und Korpuswaren extra. Dadurch ist es mir möglich, festzustellen, daß die eine Warengruppe zufriedenstellend arbeitet, während die andere Warengruppe am Jahresende nicht nur keinen Gewinn, sondern – schlägt man anteilmäßig die Unkosten dazu – sogar einen Verlust aufzeigt. Die Lehre daraus: entweder diese lahme Warengruppe stärker forcieren oder aber die Lagerhaltung auf diesem Gebiet verkleinern. Ebenso werden die Unkosten in nahezu 50 Unkostenkonten aufgeteilt. Sie

geben auf diese Weise einen Überblick über jede einzelne Unkostengruppe und sagen mir, wofür zuviel ausgegeben wurde. In der heutigen Zeit, die zum sparsamsten Wirtschaften zwingt, ist gerade dieser Überblick von ungeheurer Bedeutung.

Diese Einheitsbuchführung, die bei mir ja nur ein klein wenig erweitert wurde, ist für unser Fach nach meiner Ansicht das Beste und Günstigste, zumal die Unterteilung in viele Konten kaum eine Mehrarbeit gegenüber der veralteten italienischen oder amerikanischen Buchführung bietet.

So freut es mich, daß auch ich einen so wichtigen Posten im Geschäft bekleiden und meinem Mann helfen kann; das macht mich zufrieden und glücklich. (I/553)

Margarete Ueckermann.

Aber wo sollen wir denn verkaufen? Wie soll der Laden aussehen? Wie ist er einzurichten? Viele Fragen, auf die es auch viele Antworten gibt. Fräulein Wilma Stegemann macht sich darüber folgende Gedanken:

Ladengestaltung



Ein Ladengeschäft neu einrichten oder einen alten Laden umbauen, daß er den Anforderungen der jeweiligen Zeit entspricht, muß eine befriedigende Angelegenheit sein, die aber mit viel, viel Arbeit und reichlicher Überlegung verknüpft ist. Aus dem Stegreif ist so etwas

nicht zu schaffen, jegliches Für und Wider muß man sich dabei durch den Kopf gehen lassen. Die Größenverhältnisse des Ladens spielen dabei unbedingt eine Hauptrolle. Die Raumfläche darf nicht kleiner sein, als der Betrieb des Geschäftes es erfordert, aber auch nicht größer. In einem zu großen Laden würde jeder Kunde fühlen, daß hier zu wenig Lebewesen ein- und ausgehen. Er selber würde sich vielleicht auch zurückziehen. Es gibt viele Kunden, die es da am angenehmsten zu kaufen finden, wo man sich ein wenig schiebt und drängelt.

Der Laden muß mit Ware so ausgefüllt sein, daß jeder das Empfinden bekommt, hier sehe ich eine große Auswahl, hier werde ich bestimmt etwas finden, das für mein Heim paßt, oder das ich mir als Schmuckstück gedacht habe. Am schönsten ist es, wenn die Räumlichkeiten erlauben, die Waren gruppenweise so auszustellen, daß es möglich ist, zwischen den einzelnen Gruppen einen kleinen Raum zu lassen, und jede Gruppe dadurch besonders auffällt. Es ist nicht nur eine angenehme Wirkung für das Auge des Kunden, wenn er den Laden betritt. Nein, es ist auch sehr angenehm für Käufer und Verkäufer, wenn sie sich auf diesen einen Platz beschränken können. Der Verkäufer ist auf diese Weise dem Kunden immer räumlich nahe und braucht nicht hin und her zu laufen, um Ware zu holen, die er dem Kunden zeigen und anbieten will. Auch der Käufer kommt schneller zu einem Entschluß, wenn er nicht noch durch andere Warengruppen im Laufe des Kaufes abgelenkt wird. Auffallen tun ihm die übrigen Waren immer, wenn er durch den Laden geht, besonders dann, wenn er schon ein geheimes Interesse in sich hegt für eine Uhr in einem anderen Raum.

Ist in einem Geschäft so viel Platz zur Verfügung, daß man eine Vorfürwand anbringen kann, so ist das etwas sehr angenehmes. Man könnte sie auf beiden Seiten verschieden bespannen, damit man verschiedene

Wirkungen der einzelnen Waren erzielen kann. Sie müßte zum Klappen nach jeder Seite sein. Auf diese Weise sieht der Kunde jede Uhr einzeln und sein Auge wird nicht durch die vielen Uhren, die ihm im Augenblick zur Wahl stehen, gestört. Ruhiger wirkt der Raum, wenn der ganze Laden gleich tapeziert ist, doch könnte man mal ab und zu eine bestimmte Ware besonders hervortreten lassen durch eine besondere Wandbespannung im Ladeninnern, sich also nicht nur auf das Fenster einstellen. Man sagt so oft, wie die Fenster – sie sind das Gesicht des Geschäftes – so das Geschäft. Der Kunde muß beim Betreten des Ladens sofort ein einladendes Gefühl empfinden und keine Gegensätze zum Fenster fühlen. Es ist nötig, daß jede einzelne Warengattung im Laden gut vertreten und auch sichtbar ist.

Die kleineren Uhren, wie Reisewecker und Stilwecker, dazu Taschenuhren bringt man am günstigsten in einem Glasschrank unter. Die Waren sind so immer zu sehen, dem läglichen Staub nicht so ausgesetzt. Der Verkäufer spart sich dadurch eine große Arbeit, denn Putzen nimmt ohnedies schon viel Zeit im Geschäftsbetrieb in Anspruch. Wunderschön wäre es, wenn die Mauern es gestatten, daß man einen solchen Glasschrank in die Wände einbaut. Auf diese Weise bleibt mehr Ladenfläche, denn in den meisten Fällen kommt doch nicht einer allein, um eine Uhr zu erwerben, sondern er bringt Geschwister, Freunde oder Bekannte mit, die gerne aussuchen helfen sollen und deren Urteil mit gilt.

Die „Tonbank“ spielt nach wie vor eine große Rolle, hat ihre Vorleile, wie sie ihre Nachteile hat. Angenehm sind ihre vielen Fächer und Schiebläden, da besonders in unserer Branche durch die Kleinigkeiten viele Einzel-fächer gebraucht werden. Sie hat auch ihren Nachteil, indem der Kunde nie weiß, wenn er vor der Tonbank sitzt, wohin mit seinen Beinen. In dieser Hinsicht ist ein Tisch, unter dem der Kunde seine Beine lassen kann, unbedingt angenehmer. Vor allen Dingen müssen aber beide Teile, sowohl die Tonbank wie der Tisch, eine angenehme Höhe besitzen, wenn der Kunde sitzt. Sitzgelegenheit soll genügend vorhanden sein, denn der Käufer ist viel eher zu einem Kauf zu bewegen, wenn er sich behaglich fühlt, und das tut er eigentlich immer, wenn er bequem sitzt. Statt einer Tonbank verschiedene Tische im Laden aufzustellen, wäre wohl als die glücklichste Lösung für die Kundenbedienung anzusehen. Die Kasse muß im Laden so günstig angebracht sein, daß alle Verkäufer leicht, bequem zu ihr kommen können, um mit dem Kunden die Bezahlung in Ordnung zu bringen.

Der Eingang zur Werkstatt hat so zu liegen, daß der bedienende junge Mann nicht erst an der Kundschaft vorbei muß, sondern leicht in die Werkstatt hineingehen