



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

61. JAHRGANG

BERLIN NW 7, 10. JULI 1936

NUMMER 28

Waren Sie erfolgreich?



Jedesmal, wenn ein Halbjahr geschäftlicher Tätigkeit für einen Kaufmann zu Ende geht, macht er Bilanz. Nicht immer drückt sich diese in ganz klaren Zahlen aus, wie sie bei großen Unternehmen heute gang und gäbe sind, wohl aber wird eine Rückschau vorgenommen, die zeigen soll, wie sich das Halbjahr so im allgemeinen gestaltet. Diese Rückschau darf aber auch

nicht allzu allgemein sein; immer sollte man sich bestimmte Fragen vorlegen, die man sich selber ohne Umschweife in aller Offenheit beantworten muß. Nur so kann man rechtzeitig Fehlern abhelfen, die man begangen hat, Schäden vorbeugen, die sich ankündigen, und anderes mehr. Versuchen wir, diese Fragen hier aufzuzeigen, die allerdings nicht beanspruchen, vollständig zu sein. Wir beginnen dabei mit dem berühmten Thema „Unkosten“.

I. Waren Ihre Unkosten im abgelaufenen Halbjahr zu hoch, verglichen mit den für Ihre Branche ermittelten Durchschnittszahlen, die Ihnen ja wohl bekannt sind? Wenn ja, so versuchen Sie, festzustellen, woran das gelegen haben kann:

1. Ist die Miete Ihres Ladens und Ihrer sonstigen Räume etwa zu hoch?
2. Hatten Sie zuviel Zinsen für geliehenes Kapital zu zahlen?
3. Hatten Sie schlechte Zahlungseingänge von Kunden, die nicht alles in bar zahlen konnten?
4. Hatten Sie in diesem Halbjahr besonders viel Steuern zu zahlen? Wenn ja, haben Sie alle Möglichkeiten der Herabsetzung beachtet?
5. Wie hoch lagen die Gehälter, die Sie zu zahlen hatten, im Vergleich zum Umsatzwert?
6. Hat sich der Wert der Waren zu stark verringert, verursacht durch Geschmacksveränderungen, Schäden (Zerbrechen usw.), Diebstahl usw.?

II. Ist das zuletzt Gesagte der Fall, so kann das leicht daher kommen, daß zuviel Ware am Lager verblieb. **Blieb zuviel Ware an Ihrem Lager?** Wenn ja, so untersuchen Sie, warum wohl:

1. Haben Sie zuviel eingekauft, also nicht richtig disponiert?
2. Waren die von Ihnen eingekauften Waren zu stark geschmacks- und modebedingt?
3. Hatten Sie noch von früher her zuviel unmoderne Ware, die längst verkauft sein sollte, es aber noch immer nicht ist?
4. War irgendeine Ware von schlechter Qualität, die sich nun nicht so gut verkaufen läßt wie erwartet? Was haben Sie getan, um den Verkauf doch zu ermöglichen?
5. Haben Sie darüber zu klagen, daß es zu viele „Marken“ in einer bestimmten Gattung Ihrer Waren gibt?
6. Haben Ihre Verkäufer das Beste geleistet, oder haben sie versagt?
7. Haben Ihre Schaufenster und Ihre sonstigen Werbemittel ihre Pflicht erfüllt?

Die beiden letzten Fragen verlangen sofort noch eine eingehendere Betrachtung.

III. **Haben Ihre Verkäufer richtig gearbeitet?** Wenn nein, so fragen Sie sich:

1. Sind alle Ihre Verkäufer auch wirklich gut angelernt?
2. Sind sie am Verkaufe interessiert, liebenswürdig, höflich und warenkundig, oder sind einige von ihnen unzulänglich und bequem?
3. Sind alle Ihre Verkäufer in ihrem ganzen Äußeren gute Vertreter Ihrer Firma, d. h. sind sie immer gepflegt, gut gekleidet, sauber?
4. Arbeiten Ihre Verkäufer freiwillig an verkaufsfördernden Gedanken mit, und unterstützen Sie solche Mitarbeit durch die Aufforderung dazu wie auch durch Anerkennung, die sich nicht nur in Worten erschöpft?
5. Versuchten Sie, schlecht verkäufliche Ware durch Ihre Verkäufer dadurch abzusetzen, daß Sie besondere Prämien zahlten?