

gesprühte Teile sind, habe ich mit Malerkitt halbrund ausfüllen lassen, was das Aufsuchen und das Säubern sehr erleichtert.

Nun der Laden! In den Schiebern meines Ladentisches wurden fast jeden Tag die zur Schau ausgestellten Kolliers, Armbänder u. dgl. schön säuberlich der Reihe nach hingelegt mit dem Erfolg, daß nach wenigen Stunden sich die einzelnen Stücke „verfüßt“ hatten, was beim Vorlegen mitunter sehr zeitraubend ist und je nach Temperament des Verkäufers zu Äußerungen führt, die mich an meine bergsteigerische Tätigkeit erinnern, wo sich auch manchmal das Seil verhängt! Heute hängen die Ketten und Bänder alle an hübschen vergoldeten Haken und seitdem sieht der Ladentisch immer ordentlich aus.

Dies waren die kleinen Verbesserungen, die so gut wie nichts gekostet haben. Die anderen sind leider mit größeren Unkosten verbunden und interessieren weniger. Mein Laden ist an sich etwas dunkel; durch Neutapezieren mit einer hellen, dabei aber durchaus unempfindlichen Tapete, habe ich sehr viel an Helligkeit gewonnen. Daß durch die Maserung der Tapete Nägeleinschläge kaum zu sehen sind, ist ein weiterer Vorteil. Außerdem kommen

die Waren sehr schön zur Geltung, besonders die Glaskthermometer in meiner optischen Abteilung wirken sehr vorteilhaft. Daß ich am Ladeneingang und im Laden selbst neue Lampen angebracht habe, möchte ich nur nebenbei erwähnen. Auf jeden Fall sollte man in diesem Punkt nicht sparen, denn Licht lockt Leute.

Nun zum Schluß noch etwas, was ich mir für das kommende Jahr vorgenommen habe, weil ich es im allen Jahr nicht mehr gemacht bekomme: Ein hölzernes Waren-schränkchen, das bequem zu transportieren ist, das in der ruhigeren Zeit im Ladentisch gut griffbereit aufbewahrt ist und auch während des Weihnachtsgeschäfts auf ein Tischchen gestellt werden kann, ja sogar nach Ladenschluß an die erleuchtete Eingangstür gestellt, ein wirksames improvisiertes Schaufenster ergibt. Außerdem werde ich Sorge tragen, daß die Kartuschen in meinem Geschäft eine einheitliche Form und Farbe bekommen, und zwar eine solche, die nicht schon vom Ansehen verschmutzt. Bei meinen Uhrenkartuschen habe ich dies schon im vergangenen Jahr durchgeführt und empfinde dies besonders beim Dekorieren der Fenster sehr angenehm. (I/1205)

Was für das neue Jahr fehlt: Das moderne Lagerbuch



Nur keine Angst!

Ich bin kein Tappergreis, der eine Geschichte mit bedenklich langem Bart erzählen will! Es soll auch eine überholte Einrichtung nicht neu aufgewärmt werden, lediglich das, was an dem Lagerbuch gut war und noch ist, möchte ich hier behandeln.

Wenn man auf Reisen aufmerksam die Schaufenster seiner Kollegen betrachtet, wird man häufig eine Erfahrung machen: Es gibt Geschäfte, bei denen man im ersten Augenblick den Eindruck der Ordnung, der Sauberkeit, der geschickten Dekoration, kurz den Eindruck hat, daß dieser Kollege nicht schläft. Und doch fällt auf, daß eben dieser Kollege bekannte Neuheiten nicht am Lager hat (denn sonst würden sie im Fenster sein). Eine ganze Reihe von Stücken sind sichtlich schon lange am Lager und haben schon manche Inventur mitgemacht.

Das Geschäft macht einen durchaus guten Eindruck, und doch ist es nicht auf der Höhe.

Woran liegt das?

Unser Fach klagt mit Recht über zu hohe Lagerwerte im Verhältnis zum Umsatz. Die Umschlagsgeschwindigkeit ist zu gering.

Muß das sein?

Das Ideal ist kleines Warenlager und großer Umsatz, keine Ladenhüter zu haben und immer Kassekäufer zu sein.

Wie alle Ideale wird man dieses kaum voll erreichen, aber man kann sich doch eine ganz schöne Scheibe davon abschneiden, wenn man nämlich unbedingte Ordnung in seinem Lager hat! Ich habe schon Kollegen gesprochen, die ihr Lager „im Kopf“ haben. Solche Leute habe ich immer beneidet. Sie sind eigentlich Gedächtniskünstler und würden im Varieté vermutlich mehr Geld verdienen können als in ihrem Laden. Merkwürdig nur, daß gerade sie so viel Ladenhüter haben, die sie so zu lieben scheinen, daß eine Trennung schwerfällt! So geht es wirklich nicht.

Wer sein Lager genau kennen will, muß entsprechende Buchführung haben. Hierbei spielt es weniger eine Rolle, ob man eine moderne Kartothek benutzt oder ob man ein Lagerbuch führt.

Ich selbst halte ein richtig geführtes Lagerbuch für praktischer. Dabei denke ich natürlich nicht an die ehrwürdigen Wälzer, in denen man sich nicht zurechtfindet, sondern eben an das moderne Lagerbuch.

Zuerst macht man sich eine Unterteilung des zu buchenden Lagers in einzelne Warengruppen:

- Gruppe Nr. 1 sind z. B. billige Taschenuhren;
- Gruppe Nr. 2 Nickel- und Chrom-Taschenuhren;
- Gruppe Nr. 3 Dublee-Herrenuhren usw.

Auf diese Weise werden Uhren, Schmuck, Metallwaren usw. eingeteilt.

Jetzt nimmt man sich die Gruppe Nr. 1, das sind die billigen Taschenuhren, her, sucht alle zusammen, die am Lager sind, und legt sie hübsch nach der Einkaufszeit geordnet hin. Da das Alter vorgeht, nimmt man die allerälteste und gibt ihr die Nummer 1/1, die nächst alte bekommt Nr. 1/2 usw.

Wenn alle die Lieben so fein säuberlich gebucht sind, werden sich schon manche Kollegen über die vielen alten Schinken wundern.

Jede Uhr bekommt selbstverständlich bei dieser Gelegenheit ein Etikett mit der neuen Lagernummer!

Jetzt teilen wir weiter ein.

Die Gruppe 1 ist vollständig gebucht, wir haben nun Uhren in dieser Gruppe, die ein oder zwei oder mehrere Jahre am Lager sind. Alle Uhren, die im letzten Geschäftsjahr eingekauft sind, gehören in die Bewertungsgruppe 5, die im vorhergehenden Jahr eingekauft in Gruppe 4 usw., bis zur Bewertungsgruppe 1.

Das sind die ganz Bösen! Hier findet sich der Abschaum zusammen, alle die Stücke, die in den ganzen Jahren nicht loszuwerden waren, sammeln sich hier.

In jedem neuen Jahr rutscht das Ganze automatisch eine Bewertungsgruppe tiefer. Was also Gruppe 5 war, wird im nächsten Jahr Gruppe 4 sein usw. bis zu Gruppe 1.

Ich zeige das Beispiel nur an einem Artikel, denn für alle anderen Gruppen gilt ja dasselbe.