

Wie richte ich meinen Laden vorteilhaft ein?



Der schöne Verkaufsraum Beck (Gießen)

Foto: Winterhoff

Diese Frage legte sich Meister Karl Beck in Gießen vor, als er sein Geschäft umgestaltete. Er hat hierzu eine Antwort gefunden, die wir Ihnen im Bilde vorführen. Gänzlich abweichend vom Herkömmlichen, ist der Eindruck von diesem Verkaufsraum sehr übersichtlich.

Der Ladenschrank mit der außerordentlichen Länge von 9 m ist in die Wand eingebaut; gleichzeitig befinden sich darin die Heizkörper. Die Unterteilung des Schrankes hat sich sehr gut bewährt, da man alles, was ausgestellt ist, vorzüglich übersehen kann.

Auf der gegenüberliegenden Seite des Ladenschrankes hängen moderne Wanduhren und Küchenuhren. Auch sind hier einige Damenbildnisse mit Schmuck aufgehängt.

Etwas sehr Wichtiges kommt auf dem Photo nicht recht zur Geltung: das ist der Glasabschluß, der freien Durchblick in die Werkstatt und in das Kontor gewährt. (I/1425)

Ware abnimmt, sondern nur das, was er wirklich braucht, der kann auf seinen Lieferanten Häuser bauen. Denn auch diese wissen, was sie in guten Zeiten an diesem Kunden gehabt haben, und sie helfen ihm — um ihrer selbst willen.

Ausschlaggebend dafür ist aber das Verhalten des Kunden: War er pünktlich oder faul? Jetzt ist die beste Gelegenheit, etwaige Sünden wieder gutzumachen!

Denken Sie daran, daß immer einmal etwas Außergewöhnliches eintreten kann, das alle Ihre Geschäftspläne über den Haufen wirft. In solchen Fällen eine Möglichkeit zu haben, stillschweigend und ohne einen geharnischten Brief erwarten zu müssen, den Kredit etwas mehr anzuspannen — das ist der wirkliche Wert des Kredits.

Wissen Sie, was es heißt: Kredit? Im Lexikon steht: das Geglaubte, Glaubwürdigkeit. Vertrauen, daß eine Person eingegangene Verbindlichkeiten erfüllen könne und werde, beruht auf der persönlichen Eigenschaft des Schuldners. Es folgt dann noch verschiedenes anderes, aber diese ersten Worte sind das Wesentliche: der Glaube! Sie müssen deshalb unter allen Umständen erreichen, daß Ihr Lieferant an Sie „glaubt“. Tut er das nicht, dann haben Sie eben keinen Kredit mehr. Und vergessen Sie nicht: Vom ausgenützten „Zuvielkredit“ ist nur ein winziger Schritt zum „Keinen Kredit mehr“! Der Zuvielkredit aber führt auf der Karteikarte — siehe oben — einen kleinen Vermerk, der zur Folge hat, daß bei Auswahlendungen oder sonstigen Gefälligkeiten — auch

Lieferungsschwierigkeiten — verständlicherweise alles nur nach Maßgabe der Gegenleistung gehandhabt wird.

Sie bringen sich also selbst ins Hintertreffen, wenn Sie mit Ihren Lieferanten in solcher Weise umzuspringen glauben.

Und nun zum Schluß. Es ist ein Irrtum, wenn Sie meinen, Sie müssen erst bessere Geschäfte machen, um Ihre Lieferanten pünktlich bezahlen zu können. Gewiß, Sie haben recht! Aber bessere Geschäfte kommen nur durch höhere Leistungen. Wenn Ihr Umsatz etwas hapert im Vergleich zu Ihren Berufskameraden¹⁾, dann muß es einen Grund haben. Den Grund müssen Sie suchen. Beachten Sie vor allem dabei Ihr Schaufenster. Und dann sich selbst. Und dann gehen Sie ans Werk und machen Sie Ihre Auslage, daß sie nur so blickt. Ein Geschäft, das in diesem Punkte auf der Höhe ist, wird auch die anderen Sorgen meistern!

Das sind ernste Worte — offen und ehrlich ausgesprochen. Wir bitten, nicht empfindlich zu sein. Wenn die Warnung für Sie nicht zutrifft, freuen wir uns. Wen es aber angeht, den bitten wir sehr darum, uns nicht falsch zu verstehen. Wir wissen, es ist nicht leicht, aber wir halten es für unsere Pflicht, auf diese Gefahren aufmerksam zu machen. (I/1414) Die Schriftleitung.

¹⁾ Verlangen Sie Aufklärung über den kostenlosen Betriebsvergleich des Reichsinnungsverbandes!



Der Leser hat das Wort!

Die hier veröffentlichten Aufsätze geben nicht die Meinung der Schriftleitung, sondern des Einsenders an.

Uhrenöle — einst und jetzt

„Noch nie wurde soviel geklagt wie in den letzten Jahren über unsere Uhrenöle! Im Interesse aller Berufskameraden wäre es sicher zu begrüßen, wenn die Hersteller von Uhrenölen zu folgenden Ausführungen Stellung nehmen würden:

Eine im Jahre 1919 (wo doch bestimmt auch Materialmangel war) eingekaufte 15 steinige Ankeruhr wurde im Dezember 1936 verkauft. Der Kunde wurde extra darauf aufmerksam gemacht, daß die Uhr schon längere Zeit am Lager und deshalb eine Überholung nötig ist (selbstverständlich als Garantiarbeit). — Der Kunde kam jedoch nach einem halben Jahr, um ein Glas einsetzen zu lassen. Er bestätigt, daß die Uhr in vier Wochen kaum eine halbe Minute differierte.

Eine im Jahre 1929 eingekaufte Anker - Armbanduhr wurde vor einem Jahre verkauft und geht heute noch zur