

Wie man täglich 3 Millionen Mark umsetzt

Die Geschichte eines 20-Pfennig-Basars

Von Frank Donald

„Du wirst immer nur mit einem Geschäft Erfolg haben, das dir selber Spaß macht.“

So lautete der oberste Grundsatz eines Mannes, der zu den markantesten Erscheinungen der Kaufmannswelt großen Stils gerechnet werden muß und der das bekannte Wort von dem Manne, der mit einem Paar zerrissener Hosen anfing und mit einer Million endete, am eigenen Leibe demonstrierte. Es ist Frank Woolworth, der Begründer von 1300 amerikanischen 5- und 10-Cent-Basaren. Zwar soll nicht behauptet werden, daß er seine „Lauf“bahn (die er als Laufjunge begann) mit zerrissenen Hosen antrat; jedenfalls aber legten die Ersparnisse des 15jährigen Laufburschen, den sein erster Chef wegen Untüchtigkeit entlassen wollte, den Grundstein zu dem Vermögen, das bei seinem vor wenigen Jahren erfolgten Tode 45 Millionen Dollar betrug.

Der junge Mensch versuchte sich, nachdem er ausgelernt hatte, zuerst in einem Provinz-Warenhaus als Verkäufer. Hier hatte er jedoch nur Mißerfolge, weil seine Schüchternheit unüberwindlich schien. Darauf ließ er sich kurz entschlossen von irgendwo ein paar hundert Dollar und machte einen kleinen Laden auf, in dem jeder Gegenstand 5 oder 10 Cent kostete — nicht mehr und nicht weniger. Nun mußte er seinen Grundsatz

freilich an sich selber erproben: ihm machte das Geschäft zwar Spaß, dem Publikum aber weniger; das Geschäft ging einfach nicht. Gern erzählte Woolworth später, wie er im ersten Jahre seiner „Selbständigkeit“ immer wieder zitternd um ein Telegraphenbureau herumgegangen sei, von Angst erfüllt, wenn er einen Auftrag auf neue Lieferungen aufgeben wollte. Trotzdem ließ er von seiner einmal gefaßten Idee nicht ab. Bei einem seiner Lehrherren hatte eine solche 5- und 10-Cent-Abteilung bestanden; der Erfolg dieses einen Tisches hatte ihm den Gedanken eingegeben, das ganze Geschäft auf diese Preise aufzubauen. Der offenbare Mißerfolg der ersten Gründung schreckte ihn nicht ab. Er versuchte sein Glück in einer anderen kleinen Stadt, immer besessen von der fanatischen Begeisterung für die Idee; fünf solcher Läden eröffnete er im ersten Jahre. Drei gingen ein, dennoch kam sich Woolworth mit dem erzielten Reingewinn von 1500 Dollar reich vor; freilich war er schon klüger geworden. Um seine finanzielle Basis etwas zu verbreitern und selber nicht ein so großes Risiko zu tragen, kam er auf den Einfall, seine Lieferanten, die Fabrikanten, an seinem Geschäft zu beteiligen. Dadurch hatten sie nicht nur das größte Interesse an einer prompten und guten Belieferung,