

**Praktische  
Winke und Ratschläge**

für

**Commis und Lehrlinge**

in

**Kolonialwaren-Geschäften.**

**Herausgegeben**

von

**H. Mannings**

**Altona-Ottensen.**



**Altona - Ottensen**

**Buchdruckerei u. Verlagsanstalt Rahl & Dommé**



**Seinem lieben Vater**

**Herrn F. Mannings in Husum**

**in Dankbarkeit gewidmet.**





Die vorliegenden Blätter, so recht, nicht nur aus den Gedanken, sondern aus dem Empfinden und den dreißigjährigen Erfahrungen eines älteren Kaufmanns heraus niedergeschrieben, sollen einmal dem jungen, angehenden Kaufmann einen treuen Führer, den Eltern einen erprobten Berater an die Hand geben; anderweitig aber möchte der Verfasser mit diesem Leitfaden seinen jungen Freunden die Neigung und Begeisterung an ihrer kaufmännischen Tätigkeit erhöhen; er möchte, selbst durch Jahrzehnte als Kaufmann tätig, den mancherlei Zweifeln und Bedenken entgegentreten, die so oft junge Kaufleute hinsichtlich ihrer Zukunft befällt und ihnen Mut und Zuversicht zu rauben droht.

Ein altes Dichtermot sagt:

„Jeder Stand hat seine Plage

Jeder Stand hat seine Last“ —

Das Wort erfüllt sich heute doppelt! Schwerer mit jedem Tage wird die Wahl des Lebensberufes. „Alles

überfüllt“ lautet die schlimme Losung unserer Zeit und doch strebt und ringt Alles dahin, sein Plätzchen an der Sonne zu finden.

Wer die Welt kennt, wer Menschen beobachtet und mit offenen Augen Umschau hält, findet garnicht so selten in jeder Berufstätigkeit des pulsierenden Lebens eine Anzahl von zufriedenen, glücklichen Menschen, die, anscheinend unbekümmert um das große Getriebe der Zeit, still und ruhig ihren Weg gehen, die fernab von der Jagd nach Gold und Ehren, energisch und tüchtig, ohne Sentimentalität das Leben anfassen und das finden, was als ein goldenes, deutsches Wort jedem jungen Herzen eingeprägt werden sollte: „Befriedigung im Beruf“. Diesem Zauberwort entspringt alles. Aus ihm heraus erfüllen sich die sittlichen Freuden des Lebens, aus ihm schöpfen wir Lust und Kraft zum Tragen schwerer Arbeitslast. Die Freude an der beruflichen Tätigkeit ist der Vronnen aus dem uns wahre Freuden, aus dem uns auch das Materielle, aus dem uns Glück, Wohlstand und Zufriedenheit erwachsen.

Die Verschiedenheit der Berufstätigkeit bedingt in der Fertigstellung des Arbeitspensums auch unterschiedliche Ansprüche. Nur in Ausnahmefällen auf schnelles und überhastetes Arbeiten angewiesen, wird der Beamte selbst bei langsamerem Fortschreiten der ihm gestellten Aufgabe doch den Beifall seiner Vorgesetzten durch sorgfältiges Arbeiten erwerben können. Der Handwerker hat sich den Wünschen, nicht selten dem Willen seines Auftraggebers unterzuordnen, der Soldat gehorcht

dem Befehl. Das sind Tugenden, die geübt, die gelernt sein wollen. Alle Anforderungen vereint finden sich im Beruf des Kaufmannes. Sicherheit, Sorgsamkeit, Ausdauer, Schnelligkeit, Enthalttsamkeit und unbedingtes Unterordnen unter den Willen eines anderen. —

Sicherheit und Sorgfalt! Wie sollte sie ein Kaufmann entbehren können beim Transport, bei Lagerung und Verpackung der Ware? — Wer verdiente den Namen eines Kaufmannes, wenn er nicht im Verkehr mit der Kundschaft, bei seinen schriftlichen Arbeiten in seiner Correspondenz u. Buchführung sich der außerordentlichsten Sorgfalt befleißigte? Die größte Schwierigkeit im kaufmännischen Beruf liegt aber in der Fähigkeit, sich dem Willen eines anderen unterzuordnen. Das erfordert strenge Selbstzucht! Commis und Lehrling müssen den Anordnungen des Principals Folge leisten, dieser wieder muß sich mehr als seine Angestellten den Wünschen der Käufer unterwerfen. Darin liegt das Geheimnis erfolgreichen Verkaufens. Diese Selbstzucht bietet im Leben des Kaufmannes die schwierigste Aufgabe, weil sie ein Ankämpfen gegen sich selbst erfordert, weil aus der Erreichung dieses Zieles alle Eigenschaften, welche die Bedeutung und Tüchtigkeit eines Kaufmannes ausmachen, fast von selbst erwachsen.

Entschlossen soll der Kaufmann sein, klaren Blick und scharfes Denken soll er entwickeln, um wichtige Conjecturen im Geschäftsleben ausnutzen zu können. Zäh und ausdauernd, soll er schwere Arbeitstage überwinden und durch strenge Enthalttsamkeit gegen fremdes Geld und fremde Ware sich selbst das Zeugniß eines braven und ehrenhaften Angestellten ausstellen.

Es gehörte vor nicht zu langer Zeit zu den täglichen Erscheinungen des Lebens, daß Eltern und Vormünder, wenn deren Kinder oder Pflegebefohlenen nicht recht den Weg ins praktische Leben finden konnten, wenn schlecht bestandene Examina endlich zur Entscheidung drängten, mit dem Brustton eines gefaßten, großen Beschlusses verkündeten: „Na, dann muß der Junge eben Kaufmann werden“. Da packte man dann wohl so einen jungen Herrn ein, schickte ihn in eine Großstadt, ins Ausland, womöglich nach Amerika, und von da sollte dann nach 2—3 Jahren ein Elitekaufmann zurückkommen. Und was kam in vielen, in den meisten Fällen zurück? Ein doppelt schiffbrüchiger nicht zu selten feilisch und körperlich gebrochener junger Mann, der, deutscher Art und deutscher Sorgfalt entwachsen, wohl seine Lebensgewohnheiten verfeinert, seine Ansprüche vergrößert hatte, jetzt erst recht unfähig war, die Befriedigung seiner Ansprüche selbstschaffend und selbsterwerbend zu erreichen. Die Lehrzeit fehlte! Die wahrlich nicht leichte, aber die goldene Lernzeit, die schwere Zeit der Arbeit, die Zeit des Kampfes gegen sich selbst, welche allein den Mann auf die richtige Stelle im Leben stellt, sie war nutzlos verstrichen.

Eine gut verbrachte, arbeitsreiche Lehrzeit bei einem erprobten Prinzipal wird sich wie ein roter Faden durch das spätere Leben eines Kaufmannes ziehen.

Meine Aufgabe soll es sein, meine jungen Freunde mit den Regeln bekannt zu machen, welche bei der Wahl des kaufmännischen Berufes dem Lehrling vor Eintritt in die praktische Tätigkeit zu wissen nötig sind,

den Erziehern erprobte Ratschläge zu erteilen und daran schließend die Tätigkeit des jungen Kaufmannes im Betrieb selbst niederzuschreiben.

Ich wähle dazu das Beispiel eines Colonialwarengeschäfts, in dem Lehrling und Commis nebeneinander wirken.

## **Für Eltern und Lehrlinge.**

„Macht einen schriftlichen Kontrakt mit dem Lehrherrn.“

„Sorgt, daß Euer Sohn als Lehrling eingetragen wird.“

„Laßt Eure Söhne Gewerbe- und Fachschulen besuchen.“ (Der Prinzipal muß gesetzlich die freie Zeit zum Besuch gewähren).

Die Effecten Eures Sohnes müssen gegen Feuer- und Diebstahl versichert werden.

### **§ 1.**

Der Commis hat bei Abwesenheit des Prinzipals die leitende Stellung im Geschäft; seinen Anordnungen haben sich die Lehrlinge und das übrige Geschäftspersonal zu fügen. Aufgabe des Commis wird es sein, darauf zu achten, daß alle Angestellten an ihrem Posten sind, und der Betrieb durch keine Unregelmäßigkeit gestört wird.

### **§ 2.**

Ein tüchtiger Handlungsgehilfe, der den Namen eines solchen mit recht beansprucht, wird seinen Stolz darin sehen als erster am Platze zu sein. Er wird die Lehrlinge wecken und dafür sorgen, daß möglichst bald jeder an seinem Platze tätig ist.

### § 3.

Aufgabe des Lehrlings ist es, den Fußboden des Ladens morgens mit feuchten Sägespänen zu bestreuen u. auszufegen. Ein ordentlicher Lehrling wird den Kehricht prüfen, etwa noch brauchbare Bindfaden- und Papierreste ausbewahren. Alle Abfälle kommen ein für allemal in die dazu bestimmte Abfallkiste.

### § 4.

Der Hausdiener hat die Anordnungen des Handlungsgehilfen genau zu befolgen und, falls er nicht im Hausstand des Prinzipals beschäftigt ist, jederzeit für's Geschäft tätig zu sein.

### § 5.

Die Geschäftseinrichtung und Inventarstücke sind täglich mit sauberen Tüchern abzuwischen und von Staub zu reinigen; der Ladentisch ist feucht abzureiben und dafür zu sorgen, daß alle Metallteile der Einrichtung, daß die Wagschalen und Messinggewichte stets in blankem und sauberstem Zustand sich präsentieren. Die Gewichte müssen gleich nach Gebrauch von der Wagschale entfernt und wieder an ihren Platz gebracht werden und ist der Bestand, namentlich der kleinen Messinggewichte, mehrfach am Tage festzustellen.

### § 6.

Ist so das Äußere des Ladens in sauberem Zustande, so geht es morgens zuerst an die Revision der Verkaufskästen. Die leeren sind mit einem Kreidestrich zu versehen und die fehlenden Waren vom Lager zu holen, Dosen, Flaschen zc. neu zu füllen.

Artikel, welche auf die Reige gehen, sind sofort in ein extra hierfür bestimmtes Defectbuch einzutragen. Auch dieses hat seinen festen Platz!

## § 7.

Im Geschäftslokal Alotria zu treiben, ist selbstverständlich nicht gestattet; ebenso ist es unzulässig, sich dort Bequemlichkeiten hinzugeben oder gar zu rauchen. Beschäftigung ist im Laden immer zu finden!

Berlangt schon der allgemeine Verkehr von einem jungen Manne ein gefittetes Betragen, so tritt diese Forderung an einen jungen Verkäufer im Verkehr mit dem Publikum doppelt heran und hat er sich eines stets zuvorkommenden und freundlichen Benehmens zu befleißigen. Die Bedienung der Kundschaft geht Allem voran, denn das Erhalten und Wachsen derselben bildet die Grundlage für das Bestehen des Geschäfts.

## § 8

Auf ein sorgsames und liebenswürdiges Bedienen von Kindern müssen Commis und Lehrling besonders achten. Eine richtige Behandlung dieser kleinsten, vielleicht wichtigsten Einkäufer, bringt dem Geschäft große Vorteile. Der Detaillist muß Kinder daran gewöhnen, daß sie ihre Aufträge tunlichst schriftlich überbringen und den Betrag für ihren Einkauf in Papier gewickelt überreichen. Ebenso soll man die Kleinen daran gewöhnen, daß sie Flaschen und Tassen nicht frei in der Hand tragen, sondern diese in einer Tasche oder einem Körbchen mit sich führen.

Herauszugebendes Geld muß dem Kind wieder in Papier gewickelt werden. Liebevoll wird ein kluger Kaufmann seinem kleinen Kunden einen Bonbon, ein Täfelchen Schokolade zustecken, denn „kleine Ursachen große Wirkungen“. Derartige süße Aufmerksamkeiten vergessen Kinder nicht so leicht und gern werden sie stets dahin zurückkehren, wo man für ihre bescheidenen Wünsche Verständnis und Erfüllung zeigt.

### § 9.

Liegen schriftliche oder telephonische Aufträge vor, so ist das Dringliche zuerst fertig zu stellen. Zunächst geht es an das Einpacken der empfindlichen Waren, wie Kaffee, Tee zc., während riechende, schmutzende Artikel wie z. B. Petroleum, Kerze zc. den Schluß des Fertigstellens bilden. Jeder einzelne Artikel wird mit den nötigen Schutzpapieren versehen, die Korke der Flaschen werden durch eine Bindfadenschlinge befestigt. Auch ist auf jedem einzelnen Paket kurz der Inhalt zu verzeichnen. Sorgfältig werden die einzelnen Teile mit dem Bestellzettel verglichen und das Gesamtpaket fertiggestellt, wobei wieder nicht vergessen werden darf, der Sendung, je nach Umfang derselben, eine Aufmerksamkeit für den Besteller beizufügen. Der Hausdiener schafft die fertigen Pakete in die Wohnung oder (bei Landleuten) in das Absteigequartier der Besteller.

Nie verfallt man in den manchen Geschäftsleuten anhaftenden Fehler, willkürlich der Kundschaft größere Quantitäten zuzuschicken als von ihr bestellt waren.

Eine sachgemäße, schnelle und geschickte Verpackung der Waren erfordert besondere Sorgfalt. Soda und

Salz gestatten die Verwendung billiger Düten. Tee, Kaffee, Kakao und feinere Colonialwaren erfordern bessere Papierbeutel, die heute in prachtvollen Ausstattungen, versehen mit der Firma des Geschäftsinhabers, auf Wunsch mit Glichceaufdruck, von zahlreichen Fabriken der Papierindustrie geliefert werden. Fettige und ölige Artikel verlangen beim Versandt die sogenannten Pergamentpapiere. Diese sind ohne erhebliche Kosten leicht zu beschaffen und sollten in keinem besseren Geschäft fehlen. An Papier und Bindgarn darf in einem ordentlichen Betrieb weder peinlich gespart noch verschwendet werden. Die goldene Mittelstraße wird der verständige Handlungsgehilfe leicht finden.

Bei eingehenden Paketen den Bindfaden nicht erst mehrfach durchschneiden, sondern die Schlinge sorgfältig lösen; das Bindgarn, sowie brauchbares Packpapier zur Wiederverwendung aufheben.

### § 10.

Je nach Wunsch werden bei Übersendung von Waren der Kundschaft quittierte oder unquittierte Notizen beigelegt.

Handlungen, die Liebig'schen Fleischextrakt führen oder die Margarine von Rositzky & Witt vertreiben, werden sich der geschmackvollen und fein dekorierten Rechnungsformulare dieser Firmen umso lieber bedienen, als dieselben den Detaillieren kostenlos von den erwähnten Firmen geliefert werden.

Eine solche Kundenrechnung muß ganz spezialisiert aufgestellt und tunlichst durch eine zweite Person ver-

glichen und nachgerechnet werden. Nichts ist ärgerlicher für das Geschäft, als die Reklamation eines Kunden über eine fehlerhaft aufgestellte Rechnung.

Wenn es die Zeit irgend erlaubt, empfiehlt es sich, dem Käufer, der nur wenige Artikel verlangt, eine kleine Rechnung über seinen Einkauf zu geben.

Kopfrechnungen selbst gewandter Zahlenmenschen sind häufig in ihren Resultaten falsch.

### § 11.

Das Conto eines Kunden, der zwecks Bezahlung seiner Rechnung das Geschäft betritt, ist zunächst in den Geschäftsbüchern einzusehen und zu vergleichen. Bei Übereinstimmung wird zuerst im Geschäftsbuch der Posten getilgt und hinterher dem Kunden die Nota quittiert. Das umgekehrte Verfahren hat häufig zu Irrthümern, nicht selten zum Verlust eines Kunden geführt. Bei Kontobüchern ist zu beachten, daß bei jedesmaligen Neubestellungen nachgesehen wird ob auch etwaige Nachträge zu machen sind.

### § 12.

Geldstücke müssen beim Einkauf der Kunden, beim Wechseln genau geprüft und nicht früher in die Kasse gelegt werden, bis sich der Kunde von der Richtigkeit des ihm zurückgegebenen Betrages überzeugt hat.

Wie leicht ist heute die Übersicht der Kasse zu führen. Vor Gründung des Reiches gab es zahllose Bundesstaaten, jeder hatte seine eigene Geldsorte, die außerhalb der eigenen Landesgrenze gar keinen, oder nur beschränkten Wert hatte. An Wechselgeld fehlte

es stets. Da halfen sich denn unsere Detaillisten wohl, indem sie sich durch kleine Papp- oder Cartonmarken ihr eigenes Geld zum Herausgeben herstellten, diese Marken mit ihrem Siegel versehen und quasi als Gutschein dem Kunden herausgaben. Gold- und Papiergeld waren selten. Alles Silber. Einen Chekverkehr kannte man nicht und da alles in Silber bezahlt wurde, häuften sich beim Detaillisten große Mengen dieser Münze an. Reisende und Grossisten konnten die Kunden, bei denen sie kassiren wollten, nie anders als mit großer ledderner Geldtasche besuchen, oder sich mit einer sogenannten Geldkaze versehen, die um den Leib getragen wurde.

Beim Empfang von Zinscoupons ist deren Werthhöhe und der Tag der Fälligkeit zu beachten. Bei Coupons tut man gut, den Namen des Einzahlers auf demselben zu notieren.

### § 13.

Ordnung im Geschäft muß die Devise für alle Angestellten im Betrieb heißen.

**Die Geschäftsbücher** stets an gleicher Stelle.

**Tinte und Feder** stets auf dem Pult belassen, niemals auf dem Labentisch schreiben.

**Facturen u. Frachtbriefe** werd. im Kontor aufgehängt.

**Bestellzettel** von Kunden werden (tunlichst in alphabetischer Ordnung) sorgfältig aufbewahrt.

**Papier- u. Bindfadenabfälle** gehören in die Müllkiste.

## § 14.

Die Schubläden sind vor dem Neu füllen stets ihres restlichen Inhalts zu entleeren, die frische Ware unten, die ältere oben auf. Die Warenkästen sind sofort nach Gebrauch wieder zu schließen, doch darf dieses nie durch Zustoßen mit dem Fuß geschehen, es schädigt die Ladeneinrichtung und verunreinigt die Holzkästen.

Für das Herabholen von Waren aus den höher gelegenen Stagen der Regale muß die Leiter benutzt werden. Die Unsitte auf einen tiefer liegenden, schnell herausgezogenen Kasten zu treten, ist ängstlich zu vermeiden.

Die Hähne an Fässern sind fortlaufend auf ihre Dichtigkeit zu prüfen, ebenso ist das richtige Functionieren der Wagschalen öfter festzustellen. Löffel und Trichter sollten von der Ware, für deren Gebrauch sie ursprünglich bestimmt waren, nicht entfernt werden, wenigstens müssen sie vor der Umwechslung einer gründlichen Säuberung durch Wasser und Soda unterzogen werden. Räßmesser müssen täglich gereinigt werden.

## § 15.

Ein ordentlicher Verkäufer muß sich im Verkehr mit dem Publikum flink und gewandt erweisen und darauf halten, daß er in seiner Kleidung sich einfach und adrett präsentiert.

Die Verschiedenheit der Waren im Colonialwarengeschäft, das Hantieren mit oftmals ägenden Waren wie Petroleum, Geringe, Schmierseife zc., das wechselnde Verpacken derartiger Artikel mit diffizilen Waren, wie Tee und Kakao zwingt den Commis, den Lehrling

auf die Sauberkeit und Pflege seiner Hände die größte Sorgfalt zu verwenden. Es ist nicht leicht zu überwinden, wenn in kalten Wintertagen das Einfüllen von Spirituosen und Fetten, das Verpacken von Seringen die Hände hart angreift und die Haut spröde und rissig macht. Da heißt es doppelt vorsichtig sein, um die leidende Hand in Form und Aussehen so zu erhalten, daß sie das Auge des zu bedienenden Kunden nicht beleidigt. Das sind kleine Leiden, die überwunden werden müssen. Was bedeuten sie gegen die Zustände, wie sie noch vor 40 Jahren im Leben des Colonialwarenhändlers zu den alltäglichen Erscheinungen gehörten. Wir sind in einer kleinen Landstadt. Es ist Markttag. Um 6 Uhr früh wurde geöffnet. Bis in die Nacht hinein wurde am Tage vorher der Lehrling mit Dütenkleben, mit dem Abfassen von Waaren aller Art beschäftigt, da war sorgsam Kaffee zu zerlesen, da waren 10 Brode Zucker zu zerschlagen und abzuwiegen, Rosinen und Korinten von den Stengeln zu befreien und Stiefelwiche sorgsam in Holzschachteln zu füllen und zu etiquettieren. Gewürze wurden in einem großen eisernen Mörser — damals ein unentbehrliches Requisit — gestoßen, ebenfalls wurden Hirschhornsalz und Hut Zucker auf gleiche Weise pulverisirt. Säcke wurden vom Boden geschleppt, Fässer aus den Kellern gerollt. Endlich waren die Vorbereitungen für den Markttag beendet und zu Tode erschöpft schliefte man sich abends in seine kalte Dachkammer, um am frühen Morgen die anstürmende Landkundschaft ohne Rast und ohne Ruh', oft ohne genügende Mittagspause, stets freundlich und anregend zu bedienen.

Das waren schwere Zeiten. Unsere jungen Lehrlinge und Commis wissen nichts davon. Die fortschreitende Entwicklung im Verkehr, die Intelligenz unserer Industrie und Kaufmannschaft, die soziale Fürsorge des Staates haben hier Wandel geschaffen! Ob zum Besseren? — Wer weiß es.

Zum großen Nachteil vieler junger Leute wird der 8 Uhr Ladenschluß und die Sonntagsruhe überall mit der Zeit eingeführt werden. Für die Prinzipale, besonders für alle diejenigen, die kein Personal zu halten gezwungen sind, ist diese Einrichtung ein großer Segen.

Strebsame junge Leute werden die freie Zeit zu ihrer weiteren Ausbildung nur zu gerne benutzen, wohingegen solche Elemente, denen die Arbeit eine Last ist, die freie Zeit nur als willkommene Gelegenheit betrachten werden, sich in Unarten aller Art zu ergehen; denn „Müßiggang ist aller Laster Anfang“ und nicht jeder ist reif genug, für die durch die neue Gesetzgebung den jungen Leuten eingeräumten Freiheiten und Rechte! Pflichten kennen viele Angestellte schon nicht mehr; wenige arbeiten überhaupt noch mit Interesse und haben Lust und Liebe zu ihrem Beruf. Wie der Soldat für den Krieg schon in Friedenszeiten durch stete Übung und Ertragen von Strapazen trainiert wird, so wurde in früheren Jahren, viel mehr wie in jetziger Zeit, der junge Mann in einem Detailgeschäft durch oftmals anstrengende körperliche Arbeit für den Kampf um's Dasein vorbereitet. Dabei wird die heutige Jugend verweichlicht. Immer schwerer wird es, sich eine eigene Existenz zu gründen. Die nicht frühzeitig gestählten

Kräfte versagen nur zu leicht, wenn sie das Leben einmal ernsthaft packt und größere Anforderungen an ihre Energie und Widerstandsfähigkeit stellt.

## § 16.

Mit offenem Licht darf der Lagerraum des Geschäfts nie betreten werden.

## § 17.

Eine Einrichtung, welche sich vorwiegend in größeren Plätzen, seltener auf dem Lande findet, ist das sogenannte Vorfragen der Angestellten in den einzelnen Familien um deren Bedarf. Hier muß es Aufgabe eines tüchtigen jungen Mannes sein, nicht nur die Hausfrau um ihre direkten Wünsche zu befragen und diese sorgsam zu notieren, sondern in bescheidener Form durch die Mitteilung vom Eingang neuer und guter Waren die Kundin zu einem Probeversuch dieses oder jenes Artikels anzuregen und seinen Auftrag zu vergrößern. Dieses Vorfragen in den Familien ist so recht eigentlich der Beginn einer gewissen Reisetätigkeit. Der junge Lehrling gewöhnt sich daran, Besuche zu machen, auf sich zu achten und Kenntnisse zu sammeln, die ihm bei einer späteren Gelegenheit von höchstem Nutzen sein werden. Gerade durch aufmerksame, den Wünschen der Kundschaft Rechnung tragende Bedienung hat der Detaillist einen großen Vorsprung gegenüber der schablonenhaften Behandlung von Käufern in den Warenhäusern.

Der Schaufenster- und Ladendekoration muß in jetziger Zeit größte Sorgfalt geschenkt werden. Vor Jahren, als kleine Fenster und mangelhafte Beleuchtung im Schaufenster nichts anderes, als das Aufstellen einiger Zuckerhüte, Küchlein mit getrockneten Pflaumen, Rosinen und das Einstellen einiger Tabakspakete erforderte, um dem Vorübergehenden den Eindruck eines Colonialwarengeschäfts hervorzurufen, genügte eine derartige Ausstattung vollkommen. Das ist nun allerdings ganz anders geworden. Die bedeutende Anzahl von Waren, welche in modernen Colonialwarengeschäften geführt und verlangt werden, zwingt den Geschäftsinhaber für die übersichtliche und geschmackvolle Aufstellung aller Artikel umfangreiche Räumlichkeiten zu mieten und zu seinem Arrangement allerhand kleine Hilfsmittel, Apparate und Geräte zu beschaffen, wie solche die Industrie an praktischen und zierlichen Decorationsgegenständen dem Handel geschaffen hat. Hier heißt es Geschmack, Schönheits- und Farbensinn entwickeln. Anziehend muß sich das Bild der Auslage dem Beschauer präsentieren. Ein schön decoriertes Schaufenster muß Zug- und Saisonartikel enthalten, die Preise müssen an den Waren ersichtlich sein, doch wird ein denkender Kaufmann überlegen müssen, daß er in der Wahl der auszustellenden Artikel immerhin vorsichtig sein muß, indem durch grelles Sonnen- und Lampenlicht manche Ware leicht dem Verderben unterliegt.

Beim Dekorieren der Auslagen heißt es: Vornehm, aber nicht prächtig ausstellen. Modern, aber nicht reklamenhaft beleuchten.

### § 19.

Ein vornehmer Detaillist muß seinem Lieferanten gegenüber nicht kleinlich nörgeln oder unberechtigte Ausstellungen machen.

Liegt wirklich Grund zu einer Reklamation vor, so ist diese sofort nach Empfang der Waren zu machen. Der Absender ist kurz über die Mängel der Lieferung zu unterrichten. Auch der Kundschaft gegenüber muß der Detaillist coulant sein und derselben nicht conventurierende Artikel umtauschen, oder zurücknehmen, selbst auf die Gefahr hin, eine kleine Einbuße zu erleiden. Eingegangene Zahlungskonditionen muß der Kaufmann genau innehalten. Es ist stets ein Zeichen kleinlicher Gesinnung bei Geldüberweisungen an den Lieferanten, das Porto zu kürzen oder einen höheren Diskont zu beanspruchen als üblich ist oder verabredet war.

### § 20.

Man kaufe keine Waren ein, von deren Güte und Beschaffenheit man sich durch eingehendes Probieren u. Vergleichen nicht vorher gründlich selbst überzeugt hat, um alsdann durch eigne Überzeugung dieselbe seiner Kundschaft empfehlen und weiter verkaufen zu können. Man soll sich stets auf den Standpunkt stellen, daß der Detaillist nur der Einkäufer für seine Abnehmer ist und daher nie penibel und vorsichtig genug sein

kann. Das Beste ist nicht gut genug für die Kundschaft und hat der gewissenhafteste Einkäufer einen großen Vorsprung denjenigen gleichgültigen Detaillisten gegenüber, die, ohne die gelieferten Waren vorher auf Qualität zu prüfen, dieselbe an ihre Abnehmer weiter verkaufen. Man höre daher stets alle Offerten an, prüfe eine jede, und schicke nie einen Reisenden in unhöfl. Weise oder mit nichtsagenden Redensarten fort, denn nicht selten bietet eine neue Konkurrenz bisher nicht gehabte Vorteile; auch empfängt man oftmals neue Anregungen, die dem Geschäft von Nutzen sind.

Es kann ein Detaillist z. B. noch so vorsichtig beim Einkauf von Kaffee sein und seine Mischungen noch so sorgfältig zusammenstellen und er kauft ein Kaffeesurrogat, welches er vorher nicht auf Geschmack geprüft hat, so läuft er Gefahr, den rein und schön schmeckenden Kaffee selbst zu verderben, ohne zu ahnen, daß die Ursache in dem mit Beigeschmack behafteten Surrogat, welches der Konsument zur Verbilligung des Kaffee's verwendet, zu suchen ist. Beim Ein- u. Verkauf von Reis ist zu beachten, daß für Bouillonzwecke Java- u. Italienscher Reis hervorragend geeignet sind, während Japan-Reis in Milch besonders ergiebig ist. Erbsen, Bohnen, Linsen muß man selbst kochen und muß nur diejenigen Sorten kaufen, die nach etwa einstündigem Kochen ohne Zusatz von Soda oder Natron wirklich weich und breiartig werden. Man hüte sich, Erbsen einzukaufen, in denen Käfer ihr Domizil aufgeschlagen haben.

#### § 21.

Das vorhandene Betriebskapital soll stets die Grundlage bilden für den Umfang an Waren, die der

forgsame Kaufmann bestellt oder auf Lager legt. Vorsicht heißt es besonders in der Beschaffung schwer verkäuflicher, oder leicht dem Verderben ausgefetzter Artikel.

Kredit mit Vorsicht annehmen, Kredite mit größter Vorsicht gewähren. Lieber auf ein nicht ganz sicheres Geschäft verzichten, als durch schlechte Zahler Verluste erleiden. Die Verbindung mit einer achtbaren Ausfunftei sollte kein Kaufmann versäumen. Die Beschaffung einer Kontrollkassette hat sich in Betrieben von einigem Umfang stets bezahlt gemacht.

### § 22.

Kisten u. Fässer müssen vorsichtig geöffnet werden. Die Deckel von Kisten darf man nicht sprengen, die Kiste verliert ihren halben Wert. Sehr zu empfehlen ist die Benutzung des sogenannten patentierten Kistenöffners. Er hat sich in der Praxis vortreflich bewährt. Ein Geschäft empfiehlt sich selbst, wenn es die eingegangenen Emballagen, welche einer Rücksendung unterliegen, in gutem Zustande und tunlichst schnell dem Absender wieder zustellt.

### § 23.

Detail-Geschäfte von nicht zu großem Umfange sollten die sogenannte einfache Buchführung einrichten, welche möglichst klar und übersichtlich sein soll. Eine doppelte Buchführung erfordert viel Zeit, lenkt den Verkäufer von seiner dringendsten Tätigkeit, der guten Bedienung der Kundschaft ab und hat den Nachteil, daß sie, nur wenige Tage nicht genau geführt, leicht zu schwer auszumerkenden Fehlern in den Geschäftsbüchern führt.

## § 24.

Die richtige Lagerung der Ware gilt als oberster Grundsatz im Colonialwarengeschäft. Genau muß unterschieden werden, ob ein Artikel im Keller, im Parterre oder auf dem Boden seinen Platz finden muß. Einige Beispiele mögen genügen.

Spirituosen, Oele, Petroleum zc. (im Keller lagern). Als bleibende Lagerstelle dienen dicke Balkenstellagen, die etwa 40 ctm. vom Boden entfernt, es ermöglichen, aus dem Inhalt der Fassetagen zu jeder Zeit beliebige Mengen zu entnehmen und das zu füllende Gefäß bequem unter dem Abfluhhahn der Fassetagen aufzustellen. Die Spundlöcher der Fassetagen müssen nach oben gerichtet sein. Das Rollen der Fässer auf den Stellagen vermeidet man, indem jeder Fassetage rechts und links genügend breite Holzkeile unterschoben werden. Unter jeder Fassetage muß zu allen Zeiten ein Leckagegefäß stehen. Der Abfüllhahn wird in den Boden durch Hineinstoßen des Korles in das Faß getrieben. Ist ein Abfluhloch noch nicht vorhanden, so wird ein solches mit dem Centrumsbohrer hergestellt. Der Umfang der entstehenden Öffnung darf nicht größer als der des Abfüllhahnes sein. Nun bohrt man mit einem Handbohrer in den oberen Teil des Fasses ein kleines Loch, damit Luft in das Faß eindringen kann. Der Eintritt derselben ermöglicht erst das Ablaufen durch den Abfluhhahn. Trägt das Faß bereits am oberen Teil einen Spundverschluß, so ist dieser nur zu lockern.

Zucker, Meis, Salz, Soda und andere schwere Ware stellt man in Säcken im Parterre auf. Die Artikel

dürfen starker Zugluft, dem Sonnenlicht oder der Feuchtigkeit nicht ausgesetzt werden.

Reis, Getreide, Sago, Kartoffelmehl, Hafer- u. Gerstengröße und alle Artikel, welche in Originalsäcken bezogen werden, schütte man am besten in Lagerfässer oder in mit Deckeln versehene Lagerkisten. Hierbei ist zu beachten, daß Mühlenfabrikate sehr leicht muffig werden, wenn man die Deckel der Kisten nicht häufig lüftet u. der Luft Zutritt gewährt.

Größere Posten Reis, Sago, Zucker werden, jede Gattung und Preislage separat, auf Bohlenunterlagen — etwa 15 cm. vom Fußboden befindlich — aufgestapelt und sind die einzelnen Partien mit Preis, Bezugsquelle, Tag des Einganges etc. auszuzeichnen. Die Preise werden meistens in Buchstaben angegeben und bedienen sich viele Geschäftsleute hierfür bestimmter Worte, deren einzelne Buchstaben die Zahlen von 1—10 ausdrücken.

Jeder Stapel, der 5—8 Säcke enthält, muß stets etwa 20 cm. von der Wand entfernt liegen und wechselt man mit den Säcken beim Aufstellen derart, daß die beiden beim Zunähen derselben hergestellten Tips oder Strippen, bei jeder zweiten Reihe, vorne resp. nach hinten zu liegen kommen.

Für eine übersichtliche und praktische Lagerung der vielen anderen Artikel empfiehlt es sich, wo immer nur Raum vorhanden, Regale anzubringen.

## § 25.

Sämtliche einlaufende Aufträge sind zunächst in das Kommissionsbuch einzutragen und genau nach Aufgabe

des Bestellers zu effectuiren, wobei z. B. Lieferungstermin, Transportweg und sonstige besondere Wünsche des Kunden genau berücksichtigt werden müssen.

Sind bei Fertigstellung der Aufträge mehrere junge Leute beschäftigt, so empfiehlt sich folgendes Verfahren: Der einzelne Angestellte versteht die von ihm fertiggestellten Artikel für die Gesamtendung mit einem Haken oder einem Kreuz, indem z. B. A. einen Blaustift, B. einen Rotstift und C. eine Bleifeder benutzt und ist so bei event. Reklamationen seitens des Empfängers leicht festzustellen, wer den Fehler gemacht hat. Ein sorgsamer Kaufmann wird vor der Verladung das Bruttogewicht der einzelnen Kisten oder Kollis feststellen, um eine Kontrolle über das Gesamtgewicht des Wareninhalts zu gewinnen.

Verpackt man Reis, Kaffee, Sago &c. in Gewichtshöhe von 5 u. mehr Kilo, so bediene man sich leinener Beutel und vermeide Zutfabrikate, die häufig übel riechen und leicht fasnern. Die Leinenbeutel sind dem Kunden einstweilen in Anrechnung zu bringen, müssen aber demselben, wenn in gutem Zustande zurückgeliefert, zum berechneten Preise gutgeschrieben werden.

Beim Versand von Flüssigkeiten haben sich umflogtene Korbfaschen (Demijohns) vorzüglich bewährt.

Ein Handwerkskasten mit notwendigen, soliden Werkzeugen darf im Betrieb nicht fehlen. Er hat stets seinen bestimmten Platz. Alle Angestellten haben genau darauf zu achten, daß nach Gebrauch eines Werkzeuges dieses wieder an seinen Platz gebracht wird.





## Margarine.

Margarine dürfte für den Detaillisten mehr als andere Artikel Interesse haben. Die unermüdbliche Tätigkeit unser großen Margarinefabriken durch technische Mittel schon bei der Rohproduktion durch erprobte Einrichtungen eine erstklassige Ware zu erzielen, haben einen glänzenden Erfolg aufzuweisen. Es ist eine unumstößliche Wahrheit, daß unsere feinen Margarine-  
marken sich in nichts, weder im Geschmack noch im Aroma von feinsten Volkereibutter unterscheiden.

Die Zahl der Detaillisten, die dem Verkauf von Margarine noch immer nicht den Wert beilegen, den dieser große Handelsartikel verdient, ist leider nicht gering. Wie bei wenigen Waren heißt es hier die verschiedenen Fabrikate selbst probieren. Margarine soll einen Ersatz für beste Naturbutter bieten und es liegt klar auf der Hand, daß beste Naturbutter nicht durch minderwertige Margarine, sondern nur durch beste Margarine ersetzt werden kann. Bei keinem Handelsartikel ist der Ankauf, der immer nur nach der Billigkeit und nicht nach der Güte des Fabrikates fragt,

gefährlicher als gerade bei Margarine. Die billige Ware wird sehr bald die gute Kundschaft verjagen. Treue und dauernde Abnehmer für Margarine wird man sich nur erhalten, wenn man Qualitäten im Preise von 60, 70 u. 80 Pfg. handelt. Man sollte nie vergessen, daß der Fabrikant ängstlich darauf bedacht sein muß, dem Abnehmer einen möglichst hohen Nutzen zukommen zu lassen, daß nur in der Lieferung von la Ware für Fabrikanten und Abnehmer Umsätze zu erzielen sein werden.

Der Detaillist, der seinen Erfolg darin sucht, ein und dieselbe Margarine, z. B. für 50, 55 u. 60 Pfennige seiner Kundschaft zu liefern, unbekümmert darum, ob das Fabrikat minderwertig ist, wird bald mit Schrecken gewahr werden, wie er sich die besten Kunden vertreibt.

Frisch muß Margarine vor allen Dingen sein. Margarine darf man nie in zu großen Posten einkaufen. Die im Anstich befindlichen Gebinde müssen stets nach Gebrauch sofort mit gut schließenden Deckeln geschlossen werden. Margarine ist empfindlich wie gute Butter und nimmt Gerüche von Käse, Petroleum zc. leicht an. Schlechte Luft kann die Qualität der Ware leicht vermindern.

Für den Verkauf von Margarine bedient man sich hölzerner Butterstecher, die stets in frischem Salzwasser liegen sollen. Margarine soll von der Kante (den Innenwänden des Fasses) ab nach der Mitte zu ausgestochen werden.



## Heringe.

Die gewaltige Entwicklung unseres Handels, zu meist aber die unserer Schifffahrt haben auch für die Einfuhr von Heringen Annehmlichkeiten gezeitigt, die unseren jungen Colonialwarenhändlern in vollem Umfange zu gute kommen. Noch vor etwa 15 Jahren vollständig vom Auslande abhängig, behalt man sich mit der Ware, welche uns Holland, England u. Norwegen brachte, denn der geringe Fang, den die deutsche Küstenfischerei brachte, fiel kaum in's Gewicht. Wir waren vollständig abhängig. Der Bedarf an Heringen war in Deutschland groß, sehr groß, und die Schwierigkeiten, die Ware im Geschmack des Publikums herbeizuschaffen, waren nicht geringe. Bald sollten es schottische, bald holländische, dann wieder norwegische Fische sein. Hatte man endlich die passende Ware gekauft, so ging eigentlich das Elend erst an. Die Fässer wurden geöffnet, der Inhalt durch mühseliges Zählen geprüft, und die Tonne wurde umgepackt. Ältere Colonialwarenhändler werden sich dieser zweifelhaften Tätigkeit noch mit Schauern erinnern. Da hat die neue Zeit einen Umsturz zum Besseren gebracht, der dem Kaufmann viel Zeit und Mühe erspart. In Emden, Geestemünde, Bremerhaven, Esfleth, Brake, Vegesack, Bremen, Glückstadt und einer Anzahl anderer Küstenorte entstanden große und gut fundierte Gesellschaften, die mit eigenen Dampfern u. Segelfahrzeugen eine flotte Hochseefischerei betrieben und uns Millionen von Heringen zuführten. Der nicht genug zu rühmenden, unermüdlchen Tätigkeit des „Deutschen Seefischerei-Vereins“ soll hierbei gern und

freudig gedacht sein. Er war es wohl zuerst, der mit dem alten Wahn gründlich aufräumte, daß der Heringfang nur an der Küste betrieben werden könne und unsere Fischer auf die regelrechte Hochseefischerei beim Heringfang hinwies. Mit welchem Erfolg? Die Tatsachen beweisen es. Der Fang im Jahre 1905 belief sich auf ca. 7 Millionen Mark. Das ist trotzdem verschwindend im Verhältniß zu dem, was verlangt und im Vaterland verbraucht wird. Immer müssen wir noch für 30—35 Millionen Mk. im Jahr vom Auslande einführen. Das ist besonders trübe, weil so zu sagen das Ausland vor unserer Tür, d. h. in der Nord- u. Ostsee den Hering fängt und ihn uns für teures Geld verkauft. Wir wollen aber nicht murren, die fortschreitende Zeit, das Wachsen unserer Fischerflotten wird hier helfend eingreifen. Die Entwicklung des Heringfanges in Deutschland hat aber, wie ich bereits oben bemerkte, dem Handel insofern Erleichterung gebracht, als die großen Fischereigesellschaften den Fang genau nach dem Fangort, und nach seiner Güte sortieren. Jede Art hat besondere Namen, der Inhalt der Tonnen ist genau nach der Zahl garantiert, und das lästige Umpacken fällt fort.

Bei Herings unterscheidet man genau zwischen geschlechtsreifen Fischen, sogenannten Vollheringen und solchen mit nicht entwickelten Geschlechtsdrüsen, die man Matjesheringe nennt. Der Fang dieser beliebten Sorte findet vom Mai — Juli statt. Der Preis von Matjesheringen, die nach dem Fang die sorgfältigste Behandlung verlangen, übersteigt den der Vollheringe fast um das

dreifache. Heringe, die bereits geleicht haben, heißen Thlen (Hohlheringe.) Trotz der Größe und Billigkeit sind z. B. die an der Küste von Neu-Fundland gefangenen Hohlheringe für keinen Preis bei uns in Deutschland los zu werden.



### Kaffee.

Wohl kein Artikel erfreut sich so sehr der Gunst des Publikums — besonders der Damen — als gerade „Kaffee“.

Ein Specialgeschäft nach dem andern taucht auf. Es giebt eine große Anzahl großkapitalistischer Unternehmungen bei uns in Deutschland, die fast in jeder Stadt Filialgeschäfte errichten und durch diese dem anfassigen Detaillisten eine arge Konkurrenz bereiten. Um so mehr muß letzterer daher auf dem Posten sein, um durch eingehendes Studium der vielen am Markt befindlichen Kaffeeforten, die Eigenarten der einzelnen, sei es in der Farbe u. Form der Bohne, wie auch im Geschmack u. Aroma kennen zu lernen, um durch Zusammenstellung sich im Geschmack ergänzender Arten, Mischungen herzustellen, die der Kundschaft möglichst noch besser zusagen, als diejenigen, welche von den Kaffeegroßbetrieben geliefert werden.

Ist es dem Detaillisten so durch langes sorgfältiges Probieren gelungen, seiner eigenen Kaffeemischung einen eigenartigen, nicht von jedem andern so leicht nachzu-

ahnenden Charakter zu verleihen, so muß es nun seine Hauptaufgabe sein, in Zukunft auch stets ähnliche Provenienzen am Kaffeemarkt auszuwählen, damit die Kundschaft sich so ganz allmählich an diese Mischung gewöhnt und treuer Abnehmer in Kaffee bleibt.

Man halte daran fest, zu gleichen Preisen möglichst besser schmeckenden Kaffee zu liefern wie die Specialgeschäfte. Man sichert sich hierdurch am besten die Gunst des Publikums. Man mache es sich strikte zur Regel, niemals Kaffee einzukaufen, der nicht rein von Geschmack ist, oder sich unegal brennt!

Vor allem schaffe man sich einen kleinen Brenner an, in dem man die Rohkaffees — jede Sorte für sich — die man als geeignet und preiswert befunden, sorgfältig brennt. Liefert der Probebrand einen in Farbe gleichmäßig ausfallenden Kaffee und entspricht der Kaffeeaufguß, den man einmal ohne und alsdann auch mit Hinzutun von Rahm und Zucker probiert den Anforderungen in Geschmack, Ergiebigkeit u. Aroma, dann mache man den Kauf erst perfect.

Frisch von den Produktionsländern auf den Markt gebrachte Rohkaffees haben durchweg einen etwas herben Geschmack, der sich erst durch längeres Lagern verliert. So nehmen z. B. die großen Cafes (Pupp in Carlsbad) erst den Kaffee in Gebrauch, nachdem er einige Jahre gelagert hat.

Es lohnt sich fürwahr dem Kaffee ein reges Interesse zuzuwenden und kann ein durch langjährige Übung geschulter Kaffeekenner häufig viel Geld beim Einkauf von Kaffee sparen, denn oftmals liefern un-

ansehnliche Rohkaffees, vorschriftsmäßig geröstet, einen dem vermöhtesten Raumen befriedigenden Aufguß.

Daß man zum Rösten der Kaffees bewährter Röstmaschinen sich bedienen muß, ist wohl ziemlich selbstverständlich; auch lege man großen Wert auf eine zweckentsprechende Mühle, die den Kaffee fein pulverisirt.

Man beachte, daß zum Kaffee gekochter Rahm gehört, zum Thee aber roher Rahm!

Auf den Zusatz von nur reinschmeckenden Surrogaten zum Kaffee ist schon an anderer Stelle hingewiesen worden!

Hat nun ein Detaillist nicht die nötige Zeit oder nicht das erforderliche Interesse für den Artikel Kaffee, oder gestatten die Wohnungsverhältnisse ihm nicht, selbst seinen Kaffee zu rösten, dann kaufe er seinen Kaffee nur von solchen Großröstereien ein, die ihm jede Garantie bez. der Reelität und Leistungsfähigkeit bieten!

Stets aber selbst probieren, denn das geht über studieren!



### Tee.

Durch die Herabsetzung des Einfuhrzolles von 50 auf 12 $\frac{1}{2}$  Pfg. per Pfd. dürfte der Artikel „Tee“ ein erhöhtes Interesse für die Detaillisten haben.

Fast auf jedem Schild oder Plakat, welches zur Kennzeichnung eines Colonialwaren-Geschäftes angebracht ist, findet man außer Kaffee und Gewürzen den Artikel „Tee“ verzeichnet und doch erfährt man meistens, daß der betr. Geschäftsinhaber diesem hochwichtigen Gebrauchsartikel mit wenig Ausnahmen eine mehr als stiefmütterliche Behandlung zuteil werden läßt.

Welsch findet man verschiedene Sorten Thee in flachen Schalen für Dekorationszwecke im Schaufenster ausgestellt u. verkauft der betr. Detaillist diesen Thee, der durch Hinzutritt der Luft nicht allein seine Kraft und sein Aroma verloren u. allen möglichen u. unmöglichen Beigeschmack angenommen hat, skrupellos an seine Kundschaft weiter. Daß durch solche auf Unkenntniß oder Gleichgültigkeit zurückzuführende Handhabung dem Teekonsum nicht gedient sein kann, ist wohl mehr als selbstverständlich, denn der Käufer erhält in diesem Falle einen Tee, der seinen eigenartigen Charakter vollständig eingebüßt hat, der ihm Widerwillen einflößt, und ihn veranlaßt, von neuem weder Tee zu kaufen und zu trinken!

Tee nimmt, wie keine andere Ware gar zu leicht Geschmack von andern scharf riechenden Artikeln an und muß sowohl beim Lagern, wie auch beim Verpacken die größte Sorgfalt und Aufmerksamkeit darauf verwandt werden, ihn nicht mit Gewürzen, gebranntem Kaffee zc. in unmittelbare Verbindung zu bringen.

Welchen Wert die Producenten auf eine zweck-entsprechende Verpackung für den weiten Transport legen, zeigt schon die Umhüllung der Kisten. Ist doch

jede einzelne, hauptsächlich diejenigen chinesischen Ursprungs mit einer starken Basismatte versehen. Die Kisten selbst sind aus ungemein starkem, absolut geruchlosem Holz angefertigt und werden die einzelnen Teile derselben, nicht allein durch Nägel, sondern durch eigenartige Klammern zusammengehalten. Inwendig sind die Kisten mit Mel ausgelegt u. zwar so, daß diese Bleieinlage ebenfalls wieder einen dicht verlöteten Kasten darstellt, der den Inhalt gegen jedweden Eintritt von Luft hermetisch abschließt.

Das Öffnen der Kisten hat daher sehr vorsichtig zu geschehen! Nachdem man zunächst die äußere Mattemanhüllung abgeschnitten, löst man die Deckel und Kiste verbindenden Klammern, lockert ersteren mittels eines Brecheisens, hebt ihn vorsichtig ab, entfernt alsdann die Nägel aus demselben u. macht in den Bleikasten zwei diagonal laufende Schnitte mit einem scharfen Messer.

Um nun beim Herausnehmen des in der Kiste fest zusammengepreßten Tees die scharf getrockneten Blätter nicht zu lädieren, schüttelt man die Kiste mehrmals rückwärts hin und her und lockert hierdurch den Tee in derselben so, daß man ihn mit leichter Hand oder einer extra hierzu dienenden Meltschaufel oben abnehmen kann. Durch abermaliges Schütteln glättet man die beim Herausnehmen von Thee entstandenen Lücken in der Kiste. Den Tee bedeckt man nun mit feinem Seiden- oder anderem geruchlosem Papier, deckt hierüber die Bleieinlage u. zuletzt den Kistendeckel. Der Inhalt ist so gegen äußere Einflüsse geschützt.

Die zur Hauptsache aus Blech für den Detailverkauf bestehenden Dosen sind, wenn neu, vor Ingebrauchnahme mit Tee auszuräuchern, damit der Blechgeruch sich verliert.

Für den Detailverkauf empfiehlt es sich, den Tee vorsichtig über ein extra nur für diesen Zweck dienendes Sieb laufen zu lassen u. den sich hierbei ergebenden Gruß zu einem etwas billigeren Preis zu verkaufen.

Noch vor etwa 30 Jahren kannten wir in Deutschland nur Tee chinesischen Ursprunges, der damaliger Zeit uns entweder über Rußland mit Karawanen zugeführt wurde oder auch eine lange Reise per Segler zu bestehen hatte, bevor er zu uns gelangte. Nachdem aber in Indien, auf den Inseln Ceylon u. Java in den letzten Jahrzehnten die Teekultur ganz immense Dimensionen angenommen hat, ist dem chinesischen Tee eine enorme Konkurrenz erwachsen. Der Engländer u. der Holländer trinkt seitdem Ceylon= resp. Java=Tee u. giebt es in England mehr Lokaitäten in denen ausschließlich Tee getrunken wird als bei uns Cafes. Der Teekonsum ist begreiflicherweise daher auch in diesen beiden Ländern pro Kopf der Bevölkerung ein ganz gewaltiger.

Großer Wert auf eine gute Tasse Tee wird bei uns gelegt in den ost- u. westfälischen Marschdistricten und muß der in diesen Gegenden ansässige Detaillist dem Artikel „Tee“ sein ganzes Interesse zuwenden. Giebt es doch penibie Kunden, die ohne zu wissen, daß Tee jährlich ein (China) oder mehrere Male (Java u. Ceylon) geerntet wird, von ihrem Lieferanten stets im Geschmack u. Aroma ein u. dieselbe Sorte verlan-

gen; und heißt es für den betr. Detaillisten sehr, sehr vorsichtig sein, um durch vieles Probieren u. Mischen den Wünschen dieser verwöhnt. Kunden zu entsprechen.

Den Teekonsum im allgemeinen in Deutschland zu heben, hat der Detaillist mehr oder weniger selbst in der Hand, indem er sein Hauptaugenmerk darauf zu richten hat, nur reinschmeckende Sorten einzukaufen, die der jemaligen letzten Ernte entstammen und im Verkauf nur einen bescheidenen Nutzen abwerfen. Da Tee im Gebrauch viel billiger als Kaffee ist, würden noch viel mehr Leute Tee trinken lernen, wenn ihnen seitens der Detaillisten zu mäßigen Preisen auch wirklich reinschmeckende Ware geliefert würde! Dies sieht man so recht, wenn Leute von Süd- od. Mitteldeutschland nach den Marschdistrikten kommen, wo die Bewohner eine Tasse Tee wegen der ungünstigen Wasserhältnisse stets zur Hand haben. Hier gewöhnen sich die Fremden sehr rasch auch an das Teetrinken.

Vorstehende Ausführungen beziehen sich hauptsächlich auf schwarzen Tee, da der Konsum des noch im Handel befindlichen grünen Tee's von Jahr zu Jahr weiter zurückgeht. Zum Tee trinkt man rohen Rahm!



### Zucker.

Wie heute die Hausfrau mit der teuren Butter sparsam umgehen muß, so war es in den sechsziger Jahren des vorigen Jahrhunderts auch mit dem Zucker bestellt. Man kannte nur Zucker, der aus dem Zucker-

rohr gewonnen wurde, der einen ganz eigenen, rum-artigen Beigeschmack hatte und in seiner gelblich braunen Färbung nicht gerade sehr appetitanregend wirkte. Fast weißen Zucker bekam man wohl mitunter aus Havanna, aber auch dieser war feucht u. weich und wog schwer.

Als Ersatz für teuren Zucker bediente man sich des Syrup. Welchen alten Colonialwarenhändler überläuft es nicht eiskalt, wenn er an diese Zeiten zurückdenkt! Syrup! O weh! Durch die Kälte dickflüssig geworden, galt es der Kundschaft Syrup in Kruden u. enghalsige Flaschen glehen. Das erforderte Zeit, Geschicklichkeit und Ausdauer für den Käufer und Verkäufer.

Der in Felle oder Bastmatten von Westindien eingeführte Zucker war am bequemsten zu transportieren u. machte das Ausfüllen in die Schubkasten am wenigsten Arbeit.

Die Verpackung aber in mitunter 10 Str. schwere Fässer verursachte dem Kaufmann endlose Mühe. Der Zucker, für den Transport fest eingepreßt, hatte im Faß nach und nach die Härte des Steines angenommen und konnte nur durch Hammer u. Drechseln losgelöst werden.

Endlich kam die Erlösung durch den Rübenzucker. Die ersten Proben fielen nicht vertrauenerweckend aus, die Käufer wollten nichts von dem neuen Zucker wissen. Der Chemie verdanken wir es, daß alle Arten von Rübenzucker keine Spur von Nachgeschmack haben, Raffinade u. Melis, selbst die geringeren Sorten, weisen fetterlei Mängel auf.

· Durch die Güte der Ware hat der Verbrauch von Zucker sich um das zwanzigfache erhöht, die Preise sind in Folge des obligatorischen Rübenbaues in Deutschland um  $\frac{1}{3}$  gesunken. Früher gebrauchte man auch viel weißen, braunen u. gelben Candis, der auch jetzt noch in sog. Potten gegossen, in Körben oder Kisten verpackt, im Handel ist. Das Auseinanderschlagen der Candispotten verursachte viel Arbeit u. legte das Publikum früher mehr als jetzt großen Wert auf hübsche Farbe und großsteinige Ware.

Der Boden u. der beim Auseinanderschlagen sich bildende Gruß ist sehr schwer u. meistens nur mit Verlust los zu werden — am besten an Vienenzüchter.

Die Art, wie man jetzt sauber Zucker verpackt, die Billigkeit der Ware u. nicht zum geringsten die Güte desselben haben den Zucker zu einem Volksnahrungsmittel gemacht. Viele Detaillisten schleudern ungeschickter Weise mit den Zuckerpreisen, benutzen den Zucker als Lockspeise für die Kundschaft, ohne zu kalkulieren, daß sie bei ihrem Angebot nicht nur nichts verdienen, sondern direkt Geld zusetzen.



## Kakao, Schokoladen, Zuckerwaren.

Um zunächst den Kakao zu besprechen, so gilt auch hier als erstes Gebot: „Man muß ihn, will man gut einkaufen, probieren“. Geringere Sorten werden leider nicht zu selten von gewissenlosen Fabrikanten mit Zusatz von Kakaoschalen gemischt, die Qualität wird auf Kosten des Preises verringert. Durch eine große und gewaltige Reklame überbieten sich die Fabrikanten aller Länder in ihren Anpreisungen. Der Vorteil liegt wie immer beim Konsumenten. Kakao ist billiger als früher, die entölten Kakaopulver bieten ein köstliches, nahrhaftes Getränk für Jung und Alt. Dank unseren Ärzten, die unentwegt und mit dankenswerter Selbstlosigkeit in Wort und Schrift dem Kakao den Platz eines Volksnahrungsmittels geschafft haben.

Kakao, Schokolade und Zuckerwaren sind geschäftlich untrennbar miteinander verbunden, sie bedeuten für den Detaillisten unschätzbare Handelsartikel.

Früher wurde Kakao in Tafeln und Blöcken fabriziert, was ganz außer Gebrauch gekommen ist. Diese Tafeln, hydraulisch gepreßt, bestanden einfach aus gemahlener und gerösteter Kakaobohne, sie enthielten alle Fettteile (Kakaobutter) und waren nicht annähernd mit der Güte unserer heutigen, entölten Fabrikate zu vergleichen.

Kakaopulver existiert erst seit Anfang der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts und wurde zuerst von Holland in Deutschland eingeführt. Das neue Jahrhundert hat uns dann aus eigenen Kolonien Kakao gebracht, der viel Beifall fand. Namentlich war es Süd-Westafrika

und aus Ostafrika Usambara, die mit stets steigendem Erfolg unser Vaterland mit den köstlichen Bohnen versorgen. Die Zeit dürfte nicht ferne sein, die uns, was Kakao-Import betrifft, bald von fremden Ländern unabhängig macht.

Aufgabe des Detaillisten muß es sein, seine Kundschaft auf gute und billige Fabrikate aufmerksam zu machen, wodurch er sich das Vertrauen seiner Kundschaft erwirbt.

Jeder Vernünftige muß sich doch sagen, daß unsere große und leistungsfähige Kakao-Industrie ebenso feine Kakaopulver herstellen kann, wie die gesuchten Holländischen Marken. Kein Mensch wird den geringsten Qualitätsunterschied finden, weil keiner vorhanden ist. Für die deutsche Industrie wächst genau die gleiche Qualität wie für die holländische und was die Fabrikation betrifft, so stehen darin die deutschen Fabriken den holländischen nicht nach. Die besten deutschen Fabrikate, ebenbürtig den feinsten holländischen, können in jedem Detailgeschäft 75 bis 100 Pfg. per Pfund billiger verkauft werden, bei gleichem Nutzen für den Detaillisten. Within muß es für den letzteren doch wichtig und nützlich sein, seiner Kundschaft die feinen deutschen Fabrikate vorzuführen und anzubieten.

Wie war es denn vor 20 bis 30 Jahren mit dem französischen Sekt? — Es galt geradezu als eine Beleidigung, wenn ein Gastgeber deutschen Sekt auf die Tafel brachte. Und heute wird in Deutschland und auch im Auslande dreimal soviel deutscher Sekt getrunken als französischer.

Geringe Kakaoarten werden schon zu Mk. 1 pr. Pfund und noch billiger detaillirt, doch haben diese meist einen bitteren und indifferenten Geschmack.

Der Detaillist kauft Kakaoapulver am günstigsten zur Zeit ein wenn die Kakaobutter hoch im Preise steht. Das ist namentlich — wenn nicht gerade die Marktlage des Rohkakaos besonders hoch ist — im Oktober und November der Fall. In dieser Zeit ist die Nachfrage nach Kakaobutter für das Weihnachtsgeschäft (für Couvertüren zc.) sehr groß und die Kakaobutter wird häufig in dieser Zeit mit Mk. 2.50 pr. Pfund bezahlt, während sie in flauen Zeiten oft genug mit Mk. 1.25 bis 1.50 vergeblich offerirt wird.

Ein Drittel der Kakaobohnen besteht aus Butter. Will nun der Fabrikant sich die günstige Konjunktur der Kakaobutter zu Nuze machen, so muß er viel Kakaoapulver verkaufen und kann leicht den normalen Preis von Mk. 1 pr. Ctr. ermäßigen.

Schokoladen sind qualitativ groß im Unterschied.

Feine Schokoladen bestehen nur aus feinstem Kakao ohne Entziehung von Butter und müssen auf der Zunge zerfließen. Sie dürfen höchstens 33 % Zucker- (Raffinade) Zusatz haben.

Geringe Sorten bestehen nicht nur aus billigen Kakaoarten, sondern ihnen ist noch ein Teil der Kakaobutter entzogen, die durch Oel und Fette, weil billiger, ersetzt ist. — Der Zuckerzusatz beträgt meist 60%. Diese Sorten, obgleich sehr gering, tragen immer noch die Bezeichnung: „Reine Schokolade aus Kakao und

Zucker". In der Qualitäts- und Preisabstufung folgen nun die Schokoladen mit Zusatz (Wehl).

Um scheinbar billig zu sein, greifen manche Fabrikanten noch zum Mittel des Pappereinlegens. Jede Tafel liegt zwischen zwei starken Pappn von der Größe der Tafel, um welche wieder ein Rouvert — meist kunstvoll ausgestattet — gelegt ist.

Wenn man eine  $\frac{1}{8}$  Pfd. = Tafel derart gepackter Schokolade nachwiegt, wird man finden, daß man nur 80 Gramm Schokolade erhält. Die  $\frac{1}{4}$  = Pfd. = Tafel wiegt bei gleicher Packung nur 100 Gramm.

Erwähnenswert sind noch die überall eingeführten Schokolade = Automaten, welche meist weitverzweigten Automaten = Gesellschaften gehören.

Wenn man nachprüft, was das Publikum da für seinen Nickel bekommt, so ist das geradezu haarsträubend. In der Regel erbringt der Automat für das Pfund Schokolade mittlerer Qualität, bei einem Einkaufswert von ca. 120 Pfg. pr. Pfund Mk. 4,00. — 40 dieser für 10 Pfg. verkauften dünnen Täfelchen gehen auf das Pfund. Diese Automaten bereiten dem Detaillisten eine viel größere Konkurrenz als sie selbst wissen und ohne daß man gehört hätte, daß Detaillisten Abwehrmittel gegen derartige gewaltsame Konkurrenzen angewandt, oder das Publikum aufgeklärt hätten.

Es liegt aber im Detailhandel noch vieles im Argen.

Zuckerwaren. Durch den starken Rückgang der Zuckerpriese, welche es ermöglichten, daß ein Pfund Quodlibet mit Fruchtgeschmack für 26 Pfg. vom Fabrikanten bezogen werden konnte, wie durch die uner-

müßliche Sorge der Fabrikanten um neue Façons und Ausstattungen hat sich der Konsum enorm gesteigert. Zuckerwaren sind eine der bedeutendsten Volkskonsumartikel geworden.

Der Detaillist, der vor 30 Jahren nur Malzzucker und gewöhnliche Zuckersteinchen führte, braucht heute eine vollständige Kollektion, welche sinnreich zusammengestellt, durch herrliche Farben und schöne Formen das Auge des Käufers fesseln und zum Kauf anregen.

Diesem Zuge der Zeit muß der Detaillist Rechnung tragen, denn er sichert großen Umsatz und reichen Gewinn.

Die Pflege des Kakao-, Schokolade- und Zuckerwarengeschäfts muß jedem Detaillisten besonders warm an's Herz gelegt werden.



### Gewürze- und Frucht-Konserven.

Für den Kolonialwarenhändler mögen hier, ehe ich zu dem Artikel übergehe, einige praktische Erfahrungen Platz finden. Gemüse- und Fruchtkonserven muß man durch Entnehmen von Probedosen, die Gemüse durch Kochen, die Früchte durch Kosten probieren. Konservendbüchsen, Flaschen u. Gläser müssen kühl und trocken aufbewahrt werden. Die Blechdosen setzen nur zu leicht Rost an, sie werden unansehnlich. Blechbüchsen, die quellen und haufsig werden, enthalten überjährige Ware. Ein vorsichtiger Detaillist wird sich bei dem Fabrikanten stets ausreichend mit Reserve-Etiketten versorgen. Die

Mechdose, sauber gehalten bietet stets eine ebenso praktische wie schmückende Schaufensteraffage. Sie zieht den Käufer unwillkürlich an.

Amerikanische Fruchtconserven bilden einen beliebten Handelsartikel. Kalifornische Früchte in Dosen kauft man gern und Marmeladen (engl. Jams) sowie Fruchtgelees finden sich heute mit Vorliebe auf der bürgerlichen Tafel. Speziell im Rheinland und Westfalen, auch in ganz Mitteldeutschland hat man sich gern daran gewöhnt, diese wohlschmeckenden Präparate zu benutzen.

Gemüse- u. Fruchtconserven sind Kinder der Neuzeit und haben sich schnell einen großen Absatz, namentlich in den Wintermonaten erworben. Sie sind aber auch zu Schleuder-Artikeln namentlich der Warenhäuser geworden. Wer hätte nicht schon Detailangebote von 24—28 Pfg. für die 2 Pfd. Dose Bohnen gelesen? Die Schleuderei beruht meist auf ungenügenden Füllungen der Dosen. Gegenwärtig ist eine Bewegung im Gange um gesetzlich den Trockeninhalt der Dosen festzustellen und ihn äußerlich auf der Dose kenntlich zu machen, außerdem soll die Dose den Namen des Produzenten und das Datum der Herstellung tragen. Hierdurch wird hoffentlich einer unlauteren Konkurrenz das Handwerk gelegt. Bezüglich der Qualität und der Reellität der Packung kommt Alles darauf an, von welchem Fabrikanten man kauft und welche Preise man anlegt.

Der Einkauf seitens der Detaillisten erfolgt gewöhnlich im Februar u. März, also in einer Zeit, wo noch von keinem Gemüse oder keiner Frucht (Obst) sich bestim-

men läßt, in welchen Quantitäten und Qualitäten die künftigen Ernten ausfallen.

Erfahrungsgemäß sind ertragsarme oder gar Mißernten für den Fabrikanten häufig verlustbringend. Er schützt sich seinen Abnehmern gegenüber durch die sogenannte „Mißernteklausel.“ Es ist zu empfehlen, beim Kauf die Mißernteklausel ausdrücklich auszuschließen. Lieber einen etwas höheren Preis bewilligen. Empfehlenswert ist es auch, möglichst nur bei größeren und soliden Fabrikanten und nicht bei dem einen z. B. Spargel, bei einem andern Erbsen, bei einem dritten Bohnen einzukaufen. Der solide Fabrikant wird stets im Fall der Mißernte einer Gattung den Verlust stillschweigend und entgegenkommend auf die andere, besser geratene übertragen. Liefern aber zwei Fabrikanten, z. B. einer Spargel, der andere Erbsen zc., so passiert es stets, daß einer von ihnen, durch Mißernte geschädigt, schlecht oder teuer liefert, während der Andere infolge reicher Ernte, allerdings kontraktlich liefert, aber den Gewinn aus der großen Ernte einsteckt. Dann ist der Detaillist, welcher an allen Ecken und Enden herumkauft, der Benachteiligte und das von rechtswegen. Der Detaillist muß Kundentreue, die er selbst verlangt, auch seinen Lieferanten gegenüber üben, ohne die nötige freie Konkurrenz, ohne die kein Kaufmann bestehen kann, auszuschalten.



## **Zündhölzer, Kerzen, flüssiges Beleuchtungsmaterial.**

Wie man vor etwa 60 Jahren mühselig ein Licht, eine Lampe anzündete, wie man eine Kerze, eine Cigarre in Brand setzte, möchte ich als Kuriosum meinen Lesern noch mitteilen. Hausierer verkauften 15 ctm. lange u.  $\frac{1}{4}$  ctm. breite Holzstäbchen, die an beiden Enden mit Schwefel versehen waren. In jedem Haus gab es stets glimmende Torfkohlen, die in einer sogenannten „Feuerkiste“ unterhalten wurden. In diese steckte man sein Holzstäbchen und löschte es sorgfältig nach Benutzung aus. Das andere nicht benutzte Ende wurde in einen dafür bestimmten Behälter gesteckt und für einen weiteren Feuerbedürftigen peinlich aufbewahrt. Schwefelhölzer waren aber teuer und als Ersatz trat der aus Papier gedrehte Rübibus an ihre Stelle. Als Feuerzeug auf der Reise und für die Taube gab es Runder und Schwamm; durch Aufschlagen eines Stabes an einen Feuer- oder Flintenstein erzeugte man Funken, diese wurden mit dem Feuerschwamm aufgefangen. Ein etwas umständliches und „anrüchiges“ Verfahren.

Die in der Mitte des vorigen Jahrhunderts aufkommenden Zündhölzer mit Schwefel und Phosphor bedeuteten für den Verkehr ein Ereignis, für den Detaillisten einen guten Handelsartikel. Schnell folgten dann die Schweden. Sie brachten, ohne Schwefel und Phosphor hergestellt, ein modernes, ungefährliches Zündmaterial. Es liegt auf der Hand, daß durch die Entwicklung unserer Steinhölzer auch die Licht- und Kerzenindustrie sich schnell entwickelte. Die ewig tropfenden und unangenehm riechenden Talgkerzen wichen dem Stearin- und Paraffinlicht. Die elegante Wachskerze blieb und bleibt nur ein Luxusartikel.

Es waren mühselige Zeiten, als sich jeder noch seine Talglichte selber gießen mußte. Fertige Talglichte aus Lichtgießereien waren fast nur in der Stadt im Handel, der ländliche Kaufmann erzielte keine Einnahme aus ihnen, sondern lieferte höchstens den Landleuten das nötige Lichtgarn, den Guß besorgte jeder selbst. Primitiv konnte man mit Recht eine Beleuchtung durch Talgkerzen nennen. Lampen

füllte man mit Rüboel. Sie gaben mit ihren gezwirnten Dochten leidliches Licht, aber eine offene Küchenlampe, gleichfalls mit Del gefüllt, in die man einen dicken strickartigen Baumwollendocht einzog, bot keine Annehmlichkeit. Auch hier hat das Petroleum eine große Umwälzung gebracht. Wer kann es heute entbehren? Mit großer Ungütlichkeit stand man ihm gegenüber und nur zaghaft traten unsere Hausfrauen dem Gebrauch des Erdöl näher.

Petroleum ist ein Hauptartikel des Detaillisten geworden. Er kann als nothwendiges Übel bezeichnet werden, indem die Kundschaft ihn stets verlangt, ohne daß dem Detaillisten dabei ein den Umständen nach genügender Verdienst erwächst, trotzdem aber ohne diesen Artikel, als Lockspeise sozusagen nicht auszukommen ist. Es gehört eine größere Kenntnis zur Beurteilung der Ware, indem die verschiedensten Sorten, von allen Himmelsgegenden stammend, in den Handel gebracht werden. Die marktstreichenden Anpreisungen von rein amerikanischem Petroleum sind jedoch nicht ausschlaggebend; sondern jeder Verkäufer muß sich sein eigenes Urtheil selbst bilden, indem er die Provenienzen und Mischungen auf seiner eigenen Lampe im dunklen Raum probiert und zwar je nach seiner Kundschaft auf einer 17" oder 15" Mund-Brenner Lampe. Die Farbe muß hellgelb bis wasserklar sein. Das Del darf nicht scharf d. h. unangenehm riechen; beim Brennen nicht blafen und rußen, sondern es muß leuchten! Zur leichteren Beurteilung kaufe man sich einen Areometer für einige Groschen, und muß das Del bei 15° Celsius Temperatur 0,795—0,810<sup>0</sup> maximal wiegen. Es ist keinesfalls gesagt, daß stets die leichtere Ware besser leuchtet. Das hängt von der chemischen Zusammensetzung des Dels ab. Also stets ehe man größere Quanten kauft, selbst im Brennen probiren!



## Der Nörgler.

Wenn dem Detaillisten eine weise Lehre, gestützt auf langjährige Erfahrung zu seinem eigenen Nutzen und Fortkommen besonders warm an's Herz gelegt werden muß, so ist es die: „Werde niemals zum Kleinlichen Nörgler!“ Ein kleinlicher Nörgler ist noch niemals in der Welt zum großen Kaufmann geworden! Er bereitet sich viel Ärger und Verdruß, verschwendet viel Zeit u. Arbeit mit seinen unaufhörlichen Beanstandungen, die ein frei und rechtlich denkender Kaufmann, der sich von der bitteren Empfindung des Nörglers frei weiß, mit frischem Mute der Hebung seines Geschäfts widmet.

In keinem Beruf herrscht die Nörgelei so epidemisch wie im Detailhandel. Aus jeder Kleinigkeit, aus dem geringsten Versehen, welches dem Lieferanten passiert und woran er in den weitaus meisten Fällen überhaupt keine Schuld trägt, wie z. B. wenn eine Sendung auf dem Transport beschädigt ist, macht der Nörgler erst eine Begebenheit, als ob das Deutsche Reich in Brüche gehen müßte. Er schreibt endlose Briefe, überhäuft den Lieferanten mit Vorwürfen aller Art, kündigt ihm die Geschäftsverbindung, ärgert sich dabei selbst das ihm die Galle ins Blut läuft und erreicht . . . garnichts. Der reelle Kaufmann u. Fabrikant geht trotzdem seinen geraden Weg und das ärgert und empört den Nörgler am meisten. Sicherlich sind die Lieferanten die tüchtigsten und leistungsfähigsten, die einem solchen Gemütsmenschen einfach den Stuhl vor die Tür setzen und ihm sagen: Beglücke Andere mit deiner Nörgelei, ich habe dafür keine Zeit!“

Noch nie hat ein Mörgler eingestanden, daß er im Unrecht ist und daß ein Anderer Recht haben könnte. Das ist sein Hauptverdruß. Ein so gezeichneter, unliebsamer Detaillist verschlägt sich durch seine fortgesetzten Beanstandungen, durch seine unberechtigten Abzüge zc. gerade die großen und leistungsfähigsten Lieferanten. Große Geschäftssysteme passen nicht für solche Querulanten.

Der kleine Lieferant kann sich den Mörgler schon zu Nutze machen, er läßt sich alle Abzüge — berechtigt oder nicht — ruhig gefallen, entschuldigt sich fortgesetzt für angebliche Fehler bei der Lieferung und gilt dann in den Augen des Mörglers u. Chicaneurs für einen koulanten Geschäftsmann. Er erfüllt stets den Willen eines anderen, vergißt dabei aber niemals seinen eigenen Vorteil. Stets setzt er die Preise um soviel höher, indem er berechnet und drauffschlägt, was der Andere ihm abzieht.

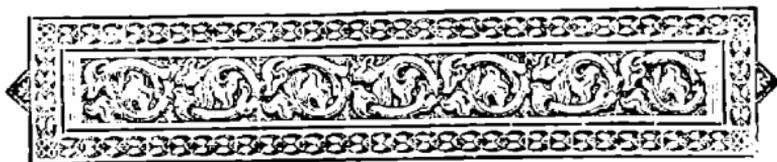
Die meisten Auskunfteien bemerken schon in ihrer Auskunft: „Ist zu Ausstellungen geneigt.“ Chicaniert! Der Lieferant bricht entweder solche Verbindungen, sobald sie zur Unerträglichkeit werden ab, oder er hält die Preise höher, um sich vor unberechtigten Abzügen zu sichern. Mörgler u. Chicaneure sind im Grunde wenig kluge Geschäftsleute, denn sie begreifen nicht, daß sie allein den Schaden haben.

Der korrekte Geschäftsmann stellt sich auf den allein richtigen Standpunkt wie ihn das Handelsgesetzbuch vorschreibt. Er wahrt seine kaufmännischen Interessen nach jeder Richtung. Er soll, wenn er auf Lieferung

kauft und der Lieferant mit der Lieferung im Verzuge ist, stets eine entsprechende Nachfrist stellen. Läßt nun der Lieferant diese verstreichen, so soll sich der Detaillist auf Kosten des Lieferanten mit der Unsicht des ordentlichen Kaufmannes decken. Das ist allerdings nicht die Sache eines Chicaneurs. Der hat seine heimliche Freude daran, wenn der Lieferant im Verzuge ist, um ihn ohne nur ein Wort mitzuteilen oder Nachfrist zu geben, einfach die Annahme der Ware, weil verspätet, verweigert, eine Schadenrechnung aufstellt, die jeder anständigen Gesinnung Hohn spricht. Daß der Lieferant eine solche Forderung nicht anerkennen wird ist selbstverständlich. Sie ist unberechtigt. Nun geht die Mörgelei in Gestalt einer endlosen Correspondenz los, die stets auf den Ton gestimmt ist: „Ich bin furchtbar geschädigt. Meine Kundschaft ist mir davongelaufen!“ und der Schlußeffect ist immer derselbe: „Wenn Sie meinen Abzug nicht gutheißen, so kaufe ich von Ihnen nicht wieder.“

Fort mit einem so erbärmlichen leider aber sehr verbreiteten unwürdigen Geschäftsgebahren, das sich leider bei Detaillisten so häufig wiederholt und dem Stande wahrlich nicht zur Ehre gereicht.





## Allgemeines.

Ich komme zu einem ersten Kapitel, der Etablierung des jungen Kaufmannes. Der größte Teil unserer jungen Commis entstammt kleinbürgerlichen Familien. Mit Baarmitteln sieht es recht schwach aus und es ist nötig, den Credit der eigenen Person, den des achtbaren Mannes zu Hülfe zu nehmen. Während der Lehrzeit schon sollten unsere jungen Freunde bedacht sein, sich die Gunst u. Zuneigung ihrer Kunden zu erwerben. Der Commis soll sich eifrig bemühen, allen Leuten, welche das Geschäft betreten, angenehm zu erscheinen und sich deren Sympatien zu erwerben, er soll stets bedenken, daß außer der Nachbarschaft, auch die Grossisten, daß Reisende, ja daß selbst die einkaufenden Dienstboten sehen und beobachten. Ein junger Handlungsgehülfe, der ernst seine Pflicht erfüllt, der mit ruhiger Liebenswürdigkeit flott u. aufmerksam seine Kundschaft bedient, wird sich in all' diesen Kreisen bald einer gewissen Beliebtheit erfreuen. Man wird ihn, ohne daß er selbst davon weiß, als einen geschickten und tüchtigen Menschen rühmen u. die Folge?—Sein Credit, sein Ansehen wächst. Mit Achtung u. Ehrer-

bietung soll der Angestellte seinem Brodherrn begegnen, immer soll der junge Kaufmann sich von dem Gedanken leiten lassen, daß er sein eigenes Geschäft verwaltet und er wird den richtigen Weg zur Erfüllung seiner Obliegenheiten nicht verfehlen. Die Anordnungen des Chefs sollen prompt u. dienstfreudig erfüllt werden, stets sei man bereit, sein ganzes Können für die Interessen des Geschäfts einzusetzen. Die Liebe u. Zuneigung seines Prinzipals zu besitzen, ist für die Zukunft des jungen Gehülfen eine wertvolle Beigabe, die sich nicht nur in guten Zeugnissen äußert, sondern die sich auch bei einer späteren Selbständigkeit als wertvoll, ja als unentbehrlich zeigt.

Furchtlos u. offen, wie es einem Manne von Charakter ziemt, soll der Angestellte auch keine Bedenken tragen, ihm auffallende Mängel in der Einrichtung oder im Betriebe des Geschäftes seinem Prinzipal vorzutragen, keinen Augenblick soll er zögern, eigene, ihm vorteilhaft erscheinende Vorschläge zu unterbreiten. Ein wahrhaft tüchtiger Geschäftsinhaber wird in alledem nur das Bestreben seines Angestellten erblicken, die geschäftlichen Interessen des Unternehmens zu fördern. Er wird seinem Gehülfen dankbar sein, sein Vertrauen und seine Zuneigung werden wachsen.

„Zeit ist Geld“. Ein etwas rauhes, aber gutes Kaufmannswort. Die Fülle der geschäftlichen Erledigungen, welche der Betrieb eines Geschäftes mit sich bringt, muß alle Angestellten zur tunlichst sofortigen Erledigung aller Aufgaben bereit finden. Der neue Tag bringt neue Arbeit, und kläglich ist es um ein

Geschäft bestellt, in dem sich die zu erledigende Arbeit ansammelt. Niemals wird sie gründlich, niemals sorgsam erledigt werden können. In jahrelanger Tätigkeit habe ich trübe Erfahrungen gesammelt, wie es um die sogenannten „Gedächtnisstarke“ bestellt ist. Es gehört zu den Unmöglichkeiten, daß der sorgsamste Prinzipal, daß der beste Commis alles im Kopfe behalten können. Der Vorsatz, eine Angelegenheit sofort zu erledigen, wird durch eintretende Kundschaft, durch anbietende Reisende oft genug verriecht. Eine dringende Angelegenheit soll und darf aber nicht vergessen werden. Der denkende Kaufmann sollte stets ein Merkbüchlein, einen Block bereit liegen haben, die zu erledigenden Obliegenheiten sollte er kurz notieren und so seinem eigenen Gedächtniß eine zuverlässige Stütze bieten. In einem gut geleiteten Geschäft darf es keinen Brief, keine Postkarte geben, die unkopiert hinausgeht. Dies gilt als oberster u. erster Grundsatz bei allen Angelegenheiten der Korrespondenz. Bei einer Devesche darf nie mit dem Wort ängstlich gepart werden es giebt dies oft schlimme Mißverständnisse.

Briefe müssen, bevor sie dem Chef zur Unterschrift vorgelegt werden, noch einmal auf ihren Inhalt nachgeprüft, beim Schließen muß der Brief mit der Adresse des Couverts verglichen werden. Jede eingehende Zusage ist aufzubewahren. Schriftstücke von anscheinend völlig wertlosem Inhalt erweisen sich oft als wichtige Belege u. bewahren den Kaufmann vor Ärger u. Verlust.

Unfehlbar ist kein Mensch. Dem Tüchtigsten kann ein Versehen passieren, ein Mißgeschick zustoßen. Un-

absichtlich kann ein Angestellter dem Geschäft Schaden zufügen. In solchen Situationen soll sich der junge Kaufmann als ein ganzer Mann zeigen. Selbst auf die Gefahr hin, eine Klüge zu erhalten, soll er keinen Moment zögern seinen Fehler, seinen Irrtum offen dem Prinzipal vorzutragen. Nichts soll er verschweigen. Weisheiten und ohne Murren soll er aber auch gerechten Tadel über sich ergehen lassen und sich durch verdoppelte Achtsamkeit bemühen, den begangenen Fehler schnell vergessen zu machen.

Werden dem Angestellten geschäftliche Angelegenheiten zur Erledigung außer dem Hause übertragen, sei es z. B. ein Gang zur Post oder Bank, so befließige er sich, dieselben so rasch wie möglich abzuwickeln u. nicht diese Gelegenheit für eigene Zwecke auszunutzen, sondern sich auch dann stets bewusst zu sein, daß er auch diese ihm anvertraute Zeit im Interesse des Geschäfts zu verwenden hat.

„Sage mir mit wem Du umgehst, so will ich Dir sagen, wer Du bist“. — Vorsichtig u. klug muß der Kaufmann in der Wahl seines Umganges sein, stets bestrebt, seinen Verkehr aus den Kreisen und den Personen zu wählen, die ihm an Bildung, Erziehung und gesellschaftlichem Auftreten überlegen sind. Lernen soll er, beobachten und an sich selbst erziehen. Es bedarf nicht der Erklärung, daß Hand in Hand mit der praktischen Ausbildung im Geschäft, ein trebsamer Kaufmann auch seine sachmännische, seine theoretische betreiben wird. In freien Stunden wird er sich dem Studium bewährter, kaufmännischer Bücher widmen, oder durch Anhören

belehrender Vorträge sein Wissen erweitern. Die Mittel zur Beschaffung derartiger Werke sind nicht schwer zu beschaffen; jede Gelegenheit, solche kennen zu lernen, bedeutet einen Fortschritt zur Erlangung des nötigen Zieles, ein tüchtiger u. erfahrener Kaufmann zu werden. In Städten u. größeren Plätzen wird den kaufmännischen Angestellten außerdem die beste Gelegenheit geboten, in Museen oder Ausstellungen von überseeischen Produkten sich über Ursprung, Wesen, Kultur der meisten Kolonialwaren unentgeltlich zu unterrichten.

Anderweitig aber: Hinaus in die Natur! Hinaus in den Wald, soweit Zeit u. Ort es irgend gestatten! Der Besuch des Gasthauses hat wahrlich noch keine tüchtigen Leute hervorgebracht, sondern ein regelmäßiges, ehrliches Arbeiten, ein Einleben in alle Feinheiten der beruflichen Tätigkeit. Geist und Körper bedürfen einer rationalen Pflege u. Zucht. Nur das Aufsuchen der Allmutter Natur schafft uns gesunde, frohe und arbeitsfreudige Menschen, schafft uns gesunde u. folgerichtig auch gute Kaufleute. Diese können wir allezeit gebrauchen, allezeit werden sie verlangt und gesucht.



### „Selbstständigkeit“.

Unter mancherlei Sorgen ist es erreicht! — Trotz geringer Mittel, gestützt auf langjährige, gute Zeugnisse und die warme Empfehlung früherer Brodherren — — wir sind selbstständig.

Die Familie hat, soweit sie es vermochte, ein kleines Baarkapital hergegeben, in liebevoller Weise hat der junge Geschäftsinhaber die tatkräftige Hilfe guter Menschen gefunden. Eine bedeutende und große Firma der Kolonialwarenbranche hat einen Warenkredit eingeräumt. Die Ersparnisse einer längeren Tätigkeit als Commis reichten hin, um die geschmackvolle Einrichtung des Ladens, die nötigen Utensilien für den jungen Betrieb zu schaffen. — Glück auf junger Freund!

Der junge Kaufherr soll nun nicht glauben, daß er durch den häufigen und regelmäßigen Besuch des Gasthauses seinen Kundenkreis erweitert. Das Gegenteil wird er erreichen, seine Kasse wird es bald merken. Der junge Prinzipal gehört in das Geschäft. Immer sollte er da sein. Die Kundschaft liebt es nun einmal sich nach Möglichkeit vom Inhaber persönlich bedienen zu lassen, da dieser durch steten Verkehr mit den Kunden am besten die Eigenart des einzelnen kennt und derselben Rechnung zu tragen versteht.

Dringend sei empfohlen, tunlichst nur alles gegen Barzahlung zu verkaufen. Das wird nicht immer streng durchzuführen sein, aber eine weise Vorsicht im Verborgenen von Waren kann nicht genug anempfohlen werden. Große Plätze haben dieses System längst durchgeführt und nur die kleinen Landstädte leiden noch unter der erdrückenden Last des Kreditgebens. Es giebt Fälle, wo der Kaufmann oft ein volles Jahr und noch länger der Kundschaft Zahlungen stunden muß. Das sind ungesunde Verhältnisse.

Die Gründung von Einkaufsgenossenschaften, die Beteiligung an einer solchen ist jedem Kolonialwarenhändler anzuraten. Masseneinkauf ist selbstverständlich billiger und macht konkurrenzfähiger, er ermöglicht es, sogenannten „Schleiberern“ ihr trauriges Handwerk zu beschneiden. Nur durch eine solche Organisation kann der Kleinhandel sich die Vorteile des Großbetriebes zu Nutze machen.

Ein vorsichtiger Kaufmann sollte niemals ein Gefälligkeitsaccept geben. In Fällen, wo das Ablehnen der Unterschrift eines solchen garnicht, oder nur schwer zu umgehen ist, empfiehlt es sich, lieber einen angemessenen Teil des Betrages dem Freunde in bar zu geben. Der Wechsel, namentlich der Gefälligkeitswechsel ist ein zweischneidiges Ding. Verlorene Ruhe, vernichtete Freundschaft und schlaflose Nächte bezeichnen seinen Weg.

Wer es irgend ermöglichen kann, kaufe lieber in bescheidenen Umfange in bar und vermeide den Wechsel.

Ferner hüte man sich, ordnungsgemäß und richtig präsentierte Wechsel, Tratten oder Postaufträge uneingelöst zurückgehen zu lassen. Der Kredit, das Vertrauen erhält einen argen Stoß!

Über Kasseneingänge gebe man stets ordnungsgemäß eine Quittung und umgekehrt lasse man sich über Kassenzahlungen stets eine schriftliche Bestätigung erteilen. — Quittungen hebe man vorsichtig auf.

Ein moderner Geschäftsbetrieb verlangt es, daß man sich, um bekannt zu werden, um eine billige Ware

anzubieten, der Annonce bedient. Sie gehört, trotz mancher Gegnerschaft, zu den notwendigen Übeln eines Betriebes. Bezeichnend sagt ein amerikanischer Millionär: „Wie soll die Welt wissen, daß man etwas Gutes zu verkaufen hat, wenn man den Besitz desselben nicht anzeigt“. —

Gut und richtig announciren ist eine Kunst, die geübt und verstanden sein will.

Man mache sich von vornherein einen Etat für Inserate, der in keinem Falle überschritten werden darf. Eine Annonce soll klar die anzupreisenden Artikel in hervortretendem Druck erkennen lassen, sie soll bei billig anzubietenden Waren die Preise derselben enthalten. Erhöht wird die Wirkung jeder Anzeige durch geschickt angebrachte Cliches.

Ich habe in Vorstehendem nun in gedrängter Kürze alles das niedergelegt, was unsere jungen Lehrlinge und Handlungsgehülfen auf ihrem Lehr- und Lernwege begleiten soll. Es wäre noch manches beratende Wort auszusprechen, aber die eigene Kraft, der eigene Verstand soll arbeiten.

Allen denjenigen, durch die ich Anregungen und Material für meine Aufzeichnungen empfangen habe, spreche ich auf diesem Wege meinen besten Dank aus und richte an alle Freunde die Bitte, aus dem reichen Schatz ihrer eigenen Erfahrungen mir Winke zukommen zu lassen, sie sollen dankbar angenommen und bei einer weiteren Auflage gern verwertet werden.

Ist es mir gelungen, in Vorstehendem durch mancherlei erprobte Ratschläge unsere jungen Freunde über ihre künftige Berufstätigkeit zu unterrichten, ihnen vielleicht dankenswerte Hinweise über Warenbehandlung gegeben zu haben, so soll als Schlußwort eine ernste Mahnung angefügt werden: „Laßt ab von dem gefährlichen Streben möglichst schnell selbstständig zu werden“. Vergeßt nicht, daß in heutiger Zeit ein Etablieren Mittel erfordert, vergeßt nicht, daß ein leichtfertiges Selbstständigmachen ohne ausreichendes Kapital nicht nur die augenblickliche Existenz, den ehrlichen Namen vernichtet, sondern daß nicht zu selten ein ganzes Leben verdorben wird.

Vorsicht! Sorgfalt! Lernen! Prüfen!

Helft mit meine jungen Freunde! Arbeitet an der Hebung u. Vereblung unseres schönen Berufes, arbeitet mit an der Tilgung und Beseitigung eines kaufmännischen Proletariates, das uns wahrlich nicht zur Ehre gereicht.

Immer strebe zum Ganzen  
Und kannst selber kein Ganzes werden,  
Als dienendes Glied,  
Schließ' an ein Ganzes Dich an.



## Waren-Register in alphabetischer Ordnung.

---

- Anchovis** in großen Gebinden, siehe Heringe.  
" " in kleinen Gebinden und Blechdosen müssen wöchentlich gefeiert werden.
- Malinifarben.** Stets trocken aufzubewahren.
- Antis.** Für den Detailverkauf stark absteifen.
- Apfelsinen.** (beschädigte) Abhälen und die Schale trocknen.
- Benzin.** Nie bei Licht verkaufen. Sehr feuergefährlich.
- Birnen.** (getrocknete) Sehen leicht Schimmel an. Öfter lüften.
- Blau.** (loses Ultramarin) Vorsicht beim Füllen der Schubladen. Beim Einkauf auf Qualität genau prüfen.
- Blauholz.** Trocken zu bewahren. Geraspelttes Campeche färbt am besten.
- Blauholz-Extrakt** In Papier abwiegen in  $\frac{1}{2}$  —  $\frac{1}{2}$  —  $\frac{1}{4}$  und  $\frac{1}{10}$  Pfund-Packeten.
- Blaufugeln.** Siehe bei „Blau“
- Blaustein.** (Kupfervitriol) Vorsichtig! Gift! Detailverkauf im Laden verboten.
- Bonbons.** Dose stets dicht verschlossen. Sonnenlicht vermeiden. Glashäfen müssen zwischen Deckelrand und Glas einen Papierstreifen enthalten. Siehe auch die Spezialabhandlung Kakao, Schokoladen und Zuckerwaren.

**Gales.** In Dosen, fest geschlossen. Beim Zusammenpacken mit anderen Waren vorsichtig! Die Ware ist leicht zerbrechlich, nimmt Geruch an.

**Gappern.** In feinem Essig aufbewahren.

**Cardamom.** Feinste Qualitäten sind: Mangalore, Misore, Malabar, geringere: Allepi. Vorsicht beim Ankauf von Cardamom! Der aus reiner Cardamomstaub gemahlene ist von dunkelgrauer Farbe, kräftig von Geruch und Geschmack. Mit der Schale gemahlen ist er von heller Farbe, auch sind die Fasern der Schale leicht mit bloßem Auge zu erkennen.

**Carobbe.** (Johannisbrod) Wird, wenn überjählig, leicht wurmstichig.

**Champignons.** (getrocknete) Luft muß Zutritt haben, da die Pilze sonst schimmeln.

**Chlorkalk.** Stets verschlossen halten. Chlor zerfrisst leicht die Kleidung. Also Vorsicht. Isolirt aufbewahren

**Cigarren.** Müssen ein trocknes Lager haben. Scharfer Temperaturwechsel zu vermeiden.

**Drahtstifte.** Dürfen nicht feucht lagern. Rosten leicht.

**Essig.** Nur Gebinde mit Holzband verwenden. Eisernen Reusen rosten und springen ab. Maße u. Trichter reinigen bevor sie für andere Flüssigkeiten gebraucht werden.

**Fleischextrakt.** Verdirbt im Schaufenster, wenn es der Sonne ausgesetzt ist.

**Gelatine.** Sehr trocknes Lager. Tafeln werden sonst trübe und kleben leicht zusammen.

**Gemüse- und Frucht-Konserven.** Siehe die Special-Abhandlung im Buche.

**Gerstengröße.** Muß, wenn muffig geworden, abgeseiht werden.

**Graupen.** Das Fabrikat aus in Schleswig-Holstein gebauter Gerste ist sehr ergiebig u. kocht sich seimig.

- Gries.** Muß, wenn muffig, abgerieben werden.
- Gasergrütze.** Wenn muffig, abreiben.
- Heringe.** Müssen stets unter Lase gehalten, der Tran abgefüllt werden. In den Deckel der Heringstonne sind Löcher zu bohren, auch ist er mit einem Stein zu beschweren. Für den Detailverkauf bedient man sich am besten der praktischen Heringbüchere.
- Hirschhornsalz.** Fässer und Blechdojen dicht halten. Für den Laden Glashafen u. Hornschaufel am besten.
- Honig.** Kühl halten, da er, wenn zu alt, leicht gährt. Das gleiche gilt vom Kunsthonig.
- Judigo.** Verkauft sich am besten in Abwiegungen v. 5, 10 und 15 Gramm.
- Jugber.** Feinste Ware „Cochin“ u. Japan, geringere „Bengal“
- Insektenpulver.** Luftdicht aufbewahren. Vorsicht beim Einkauf. Das aus geschlossenen Blüten gewonnene ist das beste.
- Käse.** Muß im Keller aufbewahrt werden. Käse muß vor Zugluft geschützt und zur Konservierung mit starker Salzlase abgerieben werden.
- Kaffee.** Vorsichtig beim Einkauf. Nur Ware, die sich egal brennt u. rein im Geschmack ist einkaufen. Vorher Muster durch eigenes Brennen im Spiritusapparat probieren. Von der richtigen Zusammensetzung der Sorten hängt viel ab.  
Siehe auch die Special-Abhandlung über Kaffee.
- Kaffeesurrogat.** Probieren. Nicht zu alt werden lassen.
- Katao.** Siehe die Special-Abhandlung, Katao zc.
- Kautabak.** Nicht zu trocken lagern eventl. wieder auffaucen. Steinkruken für den Detailleur sehr praktisch.
- Kirschen.** Beschlagene oder muffige mit Glycerin abreiben.
- Klippfische.** Trocken lagern. Am besten in recht trockenem Roggenstroh. Schicht um Schicht packen. Klipp-

fische dürfen nicht mit anderen Waren zusammen lagern.

**Konserven.** Siehe Spezial-Abhandlung: Gemüse- u. Frucht-Konserven.

**Korinten.** Feine Marken: Postizza, Patras und Amalias. Geringere: Fikiatra Provinzial.

**Korken.** Stets nur beste Ware kaufen. Korken, die nicht luftdicht schließen, umwickelt man mit Pergamentpapier oder Staniol.

**Kouverts.** Trocken halten. Kleben sonst zusammen.

**Lebertran.** Darf nicht alt werden; alten als Tran verwenden.

**Lederappretur.** Ist sorgsam vor Frost zu schützen.

**Lein.** Stets trocken lagern.

**Lichte.** (Talg u. Stearin). Verpacken mit Holz, nicht werfen. Siehe auch Spezial-Abhandlung über Bündhölzer, Kerzen etc.

**Macaroni.** Werden, wenn luftdicht verschlossen, leicht muffig.

**Mannagelke.** Wird " " " " "

**Margarine.** Siehe Special-Abhandlung im Buche.

**Nelken.** Feinste Qualität „Anboina“ geringere „Sausibar“

**Del.** (Citronenoel). Keines Citronenoel wird durch die Länge der Zeit leicht ranzig. Es empfiehlt sich daher dasselbe beim Empfang mit reinem Alkohol zu verdünnen.

**Del.** (Stearinoel) Gefriert leicht.

**Del.** (Provence) " "

**Del.** (Vitriol) Vorsicht. Ist scharf ägend.

**Del.** (Terpentinoel). Flüchtig, muß dicht verkorkt gehalten werden.

**Olivenoel.** Genau die Qualität prüfen. Sie wird oft durch Sesam und Mohnoel gefälscht.

**Pfeffer.** 1. Singapore, Muntok, Tellicherry, 2. Penang.

**Pflaumen.** Alte u. muffige müssen abgewaschen und an der Luft getrocknet werden.

**Pottasche.** In dicht verschlossenen Gläsern oder Steinkrügen aufbewahren, da sie sonst leicht feucht wird.

**Salmiak.** Dicht verschlossen halten, da sehr flüchtig.

**Salz.** Kühl und trocken lagern.

**Schokolade.** Siehe Kakao und Schokolade.

**Schmierseife.** Im Keller aufbewahren. Beim Verkauf nicht aus der Mitte heraus verkaufen, sondern von den Seitenwänden zur Mitte ausstechen. Kein Wasser hinein tropfen lassen. Keine feuchten Gebinde benutzen. Dicks Papier zum Verkauf.

**Schwamm.** Vorsicht h. Einkauf. J. Verkauf auf Band ziehen.

**Seife.** (Toiletteseife) Nicht zu feucht u. nicht zu trocken lagern

**Senf.** Wird im Sommer leicht sauer. Nach Gewicht verkaufen. Wenn Senf zu dick, muß er mit Essig verdünnt werden.

**Soda.** Nicht zu feucht, nicht zu trocken lagern.

**Spiellkarten.** Dürfen nicht mit Bindfaden geschnürt werden.

**Spiritus.** Gut verkorkt halten. Feuergefährlich.

**Succade.** Nicht feucht lagern.

**Syrup.** Krabn dicht halten. Gährt im Sommer leicht. Kühl lagern.

**Tea.** Stets beim Verkauf reine Hände. Grob abnehmen und Sieben. Die Kisten dicht halten. Den Tee isoliert lagern. Tee probieren.

Siehe die Special-Abhandlung über Tea.

**Tinte.** Vor Frost schützen.

**Zitronen.** Die von Messina haben die feinste Schale und prächtiges Aroma. Sie treffen erst im Dezember ein.

„ „ Von Spanien sind sie bereits im Oktbr. am Markt, erreichen aber nicht die feine Qualität der italienischen Frucht.

**Zucker.** Siehe die Spezial-Abhandlung über Zucker.  
**Zuckerwaren.** Siehe Kakao etc Spezialabhandlung.  
**Zündhölzer.** Siehe Spezial-Abhandlung im Buch.



# Inhaltsverzeichnis.

Oberaufsicht im Geschäft — — — — —	Seite	9
Vertretung des Prinzipals — — — — —	"	9
Der Lehrkontrakt — — — — —	"	9
Ladenreinigung — — — — —	"	10
Hausdiener — — — — —	"	10
Der Ladentisch — — — — —	"	10
Wiegehalben und Gewichte — — — — —	"	10
Warenergänzung — — — — —	"	10
Defekt-Buch — — — — —	"	10
Behandlung der Kundschaft — — — — —	"	11
Kinderbedienung — — — — —	"	11
Geschenke a. d. Kundschaft — — — — —	"	12
Verpacken der Ware — — — — —	"	12
Ausstellen der Rechnung — — — — —	"	13
Geldprüfung — — — — —	"	14
Geldwechseln — — — — —	"	14
Kinokoupons — — — — —	"	15
Geschäftsbücher — — — — —	"	15
Facturen u. Frachtbriefe — — — — —	"	15
Prüfung der Wagen — — — — —	"	16
Löffel, Trichter und Käsemesser — — — — —	"	16
Kleidung des Verkäufers — — — — —	"	16
Handpflege — — — — —	"	17
Colonialwarenhandel vor 40 Jahren — — — — —	"	17
Das Vorfragen b. d. Kundschaft — — — — —	"	19
ber den Gebrauch offenen Lichts — — — — —	"	19
Schaufensterdecoration — — — — —	"	20
Wareneinkauf — — — — —	"	21
Über Kreditgeben u. Nehmen — — — — —	"	23
Auskünfte — — — — —	"	23
Kontrollasse — — — — —	"	23
Öffnen von Warensebnungen — — — — —	"	23
Die Buchführung — — — — —	"	23
Das Lagern der Ware — — — — —	"	24
Fertigstellen der Aufträge — — — — —	"	25

Über Margarine	— — — — —	Seite 27
„ Heringe	— — — — —	„ 29
„ Staffee	— — — — —	„ 31
„ Tee	— — — — —	„ 33
„ Zucker	— — — — —	„ 37
„ Kakao, Schokolade und Zuckerwaren	— — — — —	„ 40
„ Konserven, Gemüse- und Fruchtkonserven	— — — — —	„ 44
„ Rindbölzer, Kerzen und flüssiges Beleuchtungs- material	— — — — —	„ 47
Der Mörgler im Geschäftsleben	— — — — —	„ 49
Allgemeines	— — — — —	„ 52
Die Selbstständigkeit	— — — — —	„ 56
Waren-Register	— — — — —	„ 61

**Empfehlenswerte Bezugsquellen**  
 siehe die  
 verschiedenen Annoncen im Anhang.

