

Meie Edu

J. Puhk & Pojad
Tallinnas

1929
Jõuluks



J. Puhk & Pojad — juhatus ja kontorijuhatajad.

1929

1930

Jõulu ja Uusaasta

puhul avaldame Teile suurimat tänu selle lahke tähelepanu eest, mida oleme saanud Teilt mööduva aasta vältel.

Meeldiv koostöö Teiega on meile võimaldanud töötada 1929 aastal parima tahte ja innuga.

Loodame, et see koostöö 1930 aastal jätkuvalt süveneb mõlemipoolseks püsivaks eduks.

Meie parimad tervitused Jõuluks ja õilsamad õnnesoovid Uusaastaks Teile ja kõigile Teie kaastöölistele

J. PUHK & POJAD

Võimaluste jõgi.



Ameerika kullaväljade leidmisele järgnes kullapalavik. Kulla omandamise soov haaras tuhandeid ettevõtjaid.

Kui nüüdki veel leitaks kullavälje, tormaksid inimesed uuesti sinna. Kuld, kuld . . . oleks kõikide eesmärk. Igaüks taotleks sellest enesele nii palju kui iganes võimalik.

Kuid on imelik, et nii vähe hoolitakse sellest kullast, mis on saadaval kõikidele.

Võimaluste jõgi voolab alatasa meist mööda. Vaadeldge möödunud aegu ja mõtelge, mida kõik oleksite võinud teha iseenda arendamiseks. Kuid ometi olete jätnud kasutamata nii lõpmata palju võimalusi. Teie pole tähele pannud, et need oleks olnud teile tulevikus sama väärtuslikud kui kuld.

Iga sent, mida hoiate alal, kindlustab teie majanduslist olukorda. Iga võimalus, mida kasutate iseenda arendamiseks, parandab teie tulevikku.

Võimaluste jõgi voolab alatasa meist mööda.

Haarake kinni võimalustest! Need, mis pääsevad mööduma, ei tule kunagi tagasi.

Meie Edu

Nõ 4

JÕULU 1929

Nõ 4

Rohkem ettevõtlikkust ja usku iseendasse.



Keegi ei või öelda, et meie rahval poleks küllalt algatusvõimet ja töötahet. Hoopis ümberpöörduvalt.

Meie rahvas on selle lühikese aja vältel, mil ta on saanud tegutseda vabalt ja iseseisvalt, ilmutanud kõikidel aladel suurt ettevõtlikkust, püsivust ja edu.

Kui vaatleme eriti kaubandust ja tööstust, siis teame, et veel kümme aastat tagasi oli meie turg täidetud välismaalsete kaupadega ja nii mõndagi ala näis olevat otse võimatu vallutada kodumaa tööstusele või kaubandusele. Nüüd on aga olukord täiesti muutunud. On tekkinud hulk kodumaalseid tehaseid, kes tõrjuvad järjekindlalt teelt võõrad ja võhikud. Tarvitseb ainult kauplustes ringi vaadata: kui palju ongi kodumaal valmistatud toiduaineid, majatarbeid, tekstiil-, naha-, raua- jne. kaupu! Niihästi artiklite arv kui ka valmistushulk on otse uskamata suur. Peale selle on tekkinud suuri ja võimsaid kodumaalseid

rahaasutusi, kes koondavad ja korraldavad kodumaalseid kapitaale. Isegi suurkaubandus on suures enamuses siirdunud kodumaalsete ettevõtete korraldusesse.

Esialgne arvamine, et meie kodumaa on vaid põllumajandusmaa, et siin on töövõimalusi vaid põllumehele, on muutunud nagu iseenesest. Praegu on kõik veendunud, et meil on ruumi ka muudele ettevõtetele.

Kaubanduse-tööstuse areng on olnud seda huvitavam, et see on sündinud vähimal määral välise mõjuta, olenedes peaaegu täiesti üksikute isikute algatusest, töötahtest ja usust iseendasse.

Suur publik pole kaubanduse-tööstuse suhtes kaugeltki sama nõudlik, kui see on kultuurilisel või ühiskondlikel alal. Suur publik hakkab alles siis nõudma kodumaalseid tooteid, kui need ilmuvad ta ette täiesti võistlusvõimsena ehk kui kaupmees asendab välismaalsed kaubad kodumaalsete toodetega.

Meie ei taha täna üksikasjaliselt peatuda selle juures, mis meil on loodud uut ja omapärast, samuti ei taha meie ka peatuda nende juures, kes on olnud loojad.

Tahaksime vaid näidata, et meil on olnud kaubandus-tööstusalal töövõimalusi ja et neid võimalusi on eespool veel paljugi, sest kasutatud on neist vaid väike osa.

Hulk uusi alasid ootab energilisi algatajaid.

Kuid paljud kõhklevad, kõhklevad samuti kui 10 aastat tagasi. Mitmetel neist on ehk valmis otstarbe-

kohased töökavadki, isegi võimalused nende kavade teostamiseks, kuid nad kõhklevad siiski.

Osalt on neil õigus, osalt mitte. Midagi ei või teha kaalumata, kuid midagi ei või kaaluda liiga kaua.

Pole kerge ette otsustada, kuidas ettevõtte õnnestub. Sageli tuleb kaaluda kahte lootusrikast võimalust, et valida neist parim. Mõnikord võivad asjad areneda ka teisiti kui lootsime. Meie näeme vaid minevikku. Tulevikku võime ainult aimata. Kuid valida tuleb siiski. Mitte ainult valida, vaid ka alata tööd. Vastasel korral kaotame mõlemad võimalused.

Liigne kõhklemine viivitab tulusa ja tarviliku ettevõtte teostamist. Liigne ettevaatus matab mõnegi hää mõtte, sest ükski asi ei rusu nii palju inimese meeoleolu, kui tegevuse ta olek.

Kõhkleja asub oma elus surnud punktil. Sellest ülepääsemiseks on olemas vaid üks abinõu — tööalgus.

Paljud inimesed ei pääse elus edasi just selle tõttu, et neil puudub algatusvõime, püsivus ja usk iseendasse. Paljud ootavad paremat juhust, toetust sõbradelt jne. Juhused on aga seda harvemad, mida enam neid oodatakse ja sõbrad seda tagasihoidlikumad, mida enam neid vajatakse.

Seepärast tuleb igalühel alगतada ise.

Iga algus on raske.

Hooratta käimalükkamine nõuab alati jõupingutust. Kuid siis töötab ratas hõlpsasti.

Kunagi ei saavuta suurt see, kes ise midagi ei alगतa. Suured iseloomud on alati olnud need, kes

ise midagi on algatanud. Järeletegijad on vaid kesk-pärased inimesed.

Õilsat eesmärki võib taotleda vaid julge algatusega, teadliku tööga ja vankumata püsivusega.

Kunagi ega kellegil pole liig hilja alata omale pa-remale tuleviku loomist.

Siirdume uude aastasse lootuses, et meie kodumaal areneks ettevõtlikkus hoogsamini ja süveneks usk ise-endasse.



Ole ettevaatlik kavatsuste tegemisel, kuid julge nende teostamisel.

Ettevaatlikkusega üksinda ei saavuteta parimaid taga-järgi. Jatkuv edu nõuab ettevaatust, julgust ja energiat.



Arved Gustavsoni mälestuseks.



Toone vikat on viinud meie pääkontori kauaaegse müügi-osakonna juhataja Arved Gustavsoni.

Raske sisemine haigus sulus lugupeetud kaastöölise silmad 23. oktoobril Tartu ülikooli kliinikus igavese unele. Kustutas kohusetruu ametniku eluküünla parimas meheas. Tõmbas ta jäädavalt otse töö juurest, sõprade ja omaste keskel.



Arved Gustavson sündis 1888 a. Virumaal, Sagadis, lõpetas Tallinnas gümnaasiumi ja töötas mitu aastat Tallinna suurimates speditiooniärides ning aktsiaselts Provodniku kontorites Riias ja Bakus. 1914 aastal mobiliseeriti ta ilmasõtta, kust lahkus 1917 aastal rittmeistrina. Tagasi tulnud kodumaale asus ta esiti oma isa juures Raplas ja astus 1924 aastal meie müügi-osakonna juhatajaks, töötades sel alal kuni haigus ja surm teda sellest tööst paratamatult lahutas.

Arved Gustavson oli üks neist kaastöolistest, kes andus täie innuga oma ülesannetele ja tundis otsekohest huvi meie ühise töö edust. Alati täpse, hoolsa ja vastutuleliku töömehena oli ta omale võitnud meie ostjaskonnaski hulga häid sõpru.

Arved Gustavsoni maine põrm sängitati suure hulga kaastöötajate osavõtul 27. oktoobril Tallinna Rahumäe kalmistule igavesesse rahusse.

Lähimaks leinajaks jäi noor abikaas meie ühisest kaastööliste perest.

Tänuga mälestame kõik Arved Gustavsoni.



Kasuta rahapaigutust, ebaõnnestunud ametivalikut ja kasutamata jäänud juhust kahetseb nii mõnigi, kuid vaba aja kasutamist iseenese arendamiseks pole keegi kahetsenud.



Teated.



KOLONIAALKAUPADE MÜÜGI LAIENDAMINE.

Arendades eneste suurveski toodete müüki, on aja vältel selgunud vajadus varustada oma ostjaskonda ka muude koloniaalkaupadega.

Erilist tõuget on selleks annud kaubamuretsemise otstarbekohasem korraldamine, mis võimaldaks väikemüügi äridele osta kaupu võimalikult esimesest suurmüügi keskkohast.

Kuna suur osa meie ostjaskonnast tegutseb elustarvete müügi alal, oleme esialgu täiendanud peasjalikult koloniaalkaupade müüki, võttes sellelt alalt oma ladudesse hulga uusi kaubaliike.

Müües oma kontorite kaudu otse meie suurveski tooteid ja tegutsedes vastavate kaubavalmistajate ning toodangukohtade suurmüüjana, tahaksime olla väikemüüjatele otsekohesemaks ja parimaks ostukeskkohaks elustarvete alal.

Koonduses suurema ostukeskkoha ümber, on väikemüüjatel võimalus varustada tarvitajaid vähima kuldaga ja saavutada ka omagi tööle parimat tasu.

Meie kontorid annavad soovijatele meeleldi teateid vastavate kaubatagavarade, hindade ja tingimuste kohta



AUTOOSAKONNA JA AUTOTÖÖKODADE AVAMINE.

Läinud kevadest alates oleme avanud autoosakonna, võttes müügile Ameerika suurima autovalmistusühingu General Motors Co uued 6-silindrilised Chevrolet-autod, mis Eestis üldiselt tuntud ja parimateks tunnustatud.

Ühenduses automüügiga avasime ka autonäite-saalid ja müügikohad Tallinnas, Pikk tän. 39 ja Tartus, Suur Turg 10, kus müüme alalises valikus Chevrolet sõidu- ja veoautosid ja algupäraseid Chevrolet-tagavaraosi. Ühtlasi müüvad autosid ja tagavaraosi ka kõik meie kontorid.

Peale selle avasime Tallinnas, Rannavärava puies-tee 21, autotöökojad, varustades need modernseima sisseseadega Eestis. Neis töökodades toimetame igat tüüpi autode parandust, puhastust, värvimist ja autokerede ehitamist. Erilise uudsusena võiks nimetada siin Ducko-lakk värvimist, mida toimetati seni ainult suurtes autotehastes. Nüüd on aga võimalus meie autotöökodades värvida igat autot täiesti samuti, nagu see värvitakse autotehases.



UUED KONTORID JA KONTORIJUHATAJATE MUUTUSED.

Oleme avanud järgmised uued müügikontorid:
T a p a l, Pikk t. 9 — juhataja H e r b e r t R ü ü t -
m a n n ;

Nõmmel, Suur Pärnu mnt. 38 — juhataja Hans Puhk;

Türi, Viljandi t. 5 — juhataja Karl Berendsen.

Ühtlasi oleme üle võtnud kõige aktiiva ja passivaga kaubamaja „Uus Turg“ Tallinnas, jätkates selle tegevust meie harukontorina Tallinnas, Estonia puistee 27. Harukontori juhatajaks oleme määranud senise Valga kontori juhataja Rudolf Puhki ja tema asemele Valka senise Viljandi kontori ametniku Jaan Tamme.

Uute kontorite kaudu on meil võimalus varustada oma ostjaskonda endisest paremini.



KINNISVARA OMANDAMINE PÄRNUS.

Seni töötas meie Pärnu kontor kitsastes üüriruumides, mis tunduvalt takistas kaupade ladustamist ja otstarbekohast müügitegevust.

Selle puuduse kõrvaldamiseks omandasime hiljuti Pärnus endise suurkaubamaja Ammende äriruumid, kuhu nüüd oma sealse kontori oleme üle viinud.

Uued ruumid võimaldavad meile endisest lahedamini töötada Pärnumaa ostjaskonna kaubatarviduse rahuldamiseks.



Kuidas saavutada kulude kokkuvõidu väikekaup- lustes.



Kaubandus on kõige tähtsam lüli ühiskonna majanduses. Muretsedes tarvitajaskonnale elatustarbeid ja töövahendeid on kaubanduse ülesandeks ka nende suurte rahvusliste kapitalide organiseerimine, mida tarvitajaskond paneb liikuma oma kaubaostudega.

Mida otstarbekohasemalt iga üksik kaubandusalal tegutsev ettevõtte suudab ja tahab organiseerida neid kapitale, vastavalt nende ülesannetele, seda kasulikmaks muutub kaubandusline tegevus üldse ühiskonna majandusele.

Kuigi meie kaubandus viimasel aastakümnel on teinud organisatsiooni alal tuntuvaid edusamme, ei või siiski ütelda et seisukord oleks küllalt rahuldav.

Vaatleme siinkohal vaid väikekaupluste kulusid. Need on olemasolevate andmete järele liiga suured — keskmiselt 11% läbimüügist. Hästi organiseeritud väikekaupluses ei tohi aga kulud tõusta üle 5% läbimüügist.

Nii siis — tervelt 6% üleliigseid kulusid. 6% kokkuvõidu nii suurel majandusalal, nagu seda on kau-

bandus, oleks suur kasu tarvitajaskonnale, kauplustele enestele ja rahvamajandusele üldse. Sellest jatkuks juba kaubahindade alandamiseks kui ka senisest parema töötasu saavutamiseks.

Kulude kokkuhoiuks on meie kauplustel olemas mitmeidki võimalusi.

Tähtsamad neist oleks: kaubaostude koondamine ja püsivate sisseostukohtade soetamine, paremate töömehetodide leidmine, otstarbekohasemate kaubatagavarade soetamine ja korraldamine ning puhtas rahas ost.

Vaatleme neid võimalusi üksikasjalisemalt.

KAUBAOSTUDE KOONDAMINE.

Väikekaupluse edukas tugevus oleneb kõige suuremal määral kauba sisseostust.

Parimat sisseostu võimaldab aga koondatud suurkaubandus. Ainult see suudab hankida parimat kaupa odavama hinnaga.

Mida suurem ja kapitalijõulisem on suursisseostukoht, seda vähemate kuludega võib ta tegutseda, seda parimat tuge võivad saada temalt väikekauplusedki.

Mida killunenum aga suurkaubandus, seda kapitalivaesemad on üksikud suursisseostukohad ja seda abitumas seisukorras on ka väikekauplused.

Koondatud suurkaubandus pole ainult väikekaubandusele kasulikumaks sisseostuorganisatsiooniks — see on parimaks müügiorganisatsiooniks ka valmistajatale, vabastades neid kulukast agentuurvõrgust ja risikost.

Mida otsemat teed saabub kaup valmistajalt väikekauplusesse, seda vähemate kuludega jõuab see ka tarvitajale.

Suurkaubanduse koondamisel võivad aidata otsustavalt kaasa just väikekauplused — kaubaostude koondamise kaudu.

Juhusliste kaubaostudega pillavad väikekauplused laiali need suured kapitalid, mida nad saanud tarvita-jaskonnalt.

Loobudes aga juhuslistest ostukohtadest ja koondades ostud püsivamini sarnastesse suursisseostukohtadesse, kes tegutsedes kaubanduse ja rahvamajanduse üldhuvide alusel, on suutnud parimini täita kaubamuretsemise ülesandeid, loovad väikekauplused mitte ainult hankimisjõulised suursisseostukohad, vaid kindlustavad ka väikekaupluste seisukohta üldse.

Püsiv ärivahekord tekitab normaalsed ja usaldusväärsed suhted suur- ja väikekaupluse vahele ja lihtsustab kaubamuretsemist üldse.

Osta kaupa võimalikult esimesest suurimast ostuallikast ja võimalikult püsivalt, see on abinõu, mis aja vältel kindlasti vähendab vahetalituskulusid.

Siis — kaubaostudel tegutseda kaubaostude koondamise sihis.

T Ö Ö K O R R A L D U S .

Ei ole sugugi ükskõik, kas suudab üks tööjõud väikekaupluses müüa 200 ehk 400 krooni eest päevas. Kui ta ainult 200 krooni eest jõuab müüa, peame pal-

kama abilise, kui müük püsivalt ületab 200 krooni. Üks abiline sarnasel puhul lisaks, on lisakulu, millest oleksime võinud hoiduda seni kui müük oleks ületanud 400 krooni päevas.

Töö kokkuhoid on väga tarvilik igal pool, eriti aga väikekaupluses, kus võistlus suur ja sissetuleku võimalused äärmiselt piiratud.

Töö kokkuhoidu võimaldab hää kord ja hääd töömetoodid.

Hää korra ja hoolsa järelemõtlikkuse tõttu võime teha iga töö rutemini kui seni.

Võime avada tunni, pakkida paki, laadida koorma ja täita iga ülesande senisest rutemini kui ainult mõtleme, kuidas seda teha rutemini.

Sageli töötavad inimesed aastast aastasse, mõtlemata, kuidas ühte ehk teist tööd rutemini teha, või kuidas oma ettevõttes luua niisugust korda, mis võimaldab tööd teha senisest rutemini.

Ei tarvitse olla töökorralduses eriteadlane. Iga inimene võib just oma tööd tehes leida võtteid, mis on senisest otstarbekohasemad. Vaja ainult mõelda ja kaaluda.

Iga üleliigse sammu, iga üleliigse otsimise tõttu kalineb töö ja suurenevad kulud.

On teil paigutatud üks kaubaliik üheksasse eri kohta, teete üheksa käiku selle näitamisel ostjale. Paigutate aga sama kaubaliigi eri sordid kõik ühte kohta, võite esitada need ostjale ühe käiguga.

Kaupluses peab olema iga asi õigel kohal, valmis ostja rutuliseks teenimiseks.

Maadel, kus töö kokkuhoid saavutanud parimaid tagajärgi, tuleb otse imestada seda otstarbekohasust, millega on kooskõlastatud inimtööjõud igapäevaste ülesannetega.

Isegi 500 krooni päevamüügi juures ei tunne näit. toiduainete väikekaupluse müüja veel väsimust, sest otstarbekohane tööjaotus, kaupade ja tööabinõude paigutus võimaldab temale teha tööd kõige minimaalsema jõukulutusega. Iga üleliigne samm, iga üleliigne jõukulutus on siin töökorralduse läbi ärahoitud.

Meie väikekauplused on üldiselt veel kaugel sarnasest eeskujulikust töökorrast. Kuid püsima jääda senise juure ei saa meiegi.

Asjata kulutatud tööjõud on kulu, millest peame vabanema. See vabanemine on seda hõlpsam, et igal ühel meist on võimalus omal kohal ja oma igapäevase töö juures leida parimat korda, parimaid metoode ja teostada neid igal pool ja igal alal.

Iga uus töömetood, mida isiklise algatuse leidlikkus kaubaainete vahetalituse odavamaks tegemiseks leiutanud, on majandusline võit üldsusele.

KAUBATAGAVARA SOETAMINE JA KORRALDAMINE.

Ostja on nõudlik ja umbusklik kaubavalikul. Ta ostab meeleldi sealt, kus kaubatagavara täiuslikum ja valik suurem.

Suured kaubatagavarad on aga kauplusele mitmeti üleliigseks koormaks. Suures tagavaras rikkub ja va-

naneb mõnigi kaup ehk kaotab hinnalangusel või moe muutumisel osa oma väärtusest.

Suured kaubatagavarad, mida normaalse müügiaja vältel ei saa läbi müüa, tekitavad alati üleliigseid kulusid, sest nendesse paigutatud kapital vajab protsenta.

Segakaupluse kaubatagavara peaks aastas läbi müüda vähemalt 12 korda, kui soovitakse, et kaubatagavarasse paigutatud kapitali protsent oleks normaalne. Meil on aga küllalt segakauplusi, kus kaubatagavara aastas kõigest 3—4 korda läbi müüakse. Loomulikult on neis kauplustes kaup üleliigsete protsentide tõttu ka vastavalt kallinenud ehk tulud vähenenud.

Kuidas siis kooskõlastada kokkuhoidu ja ostjate nõudeid?

Kõige pealt — suure tagavara asemel hästiliigitatud tagavara.

Tellides kaupa võimalikult sagedalt, väikestes partides, tarviduse kohaselt, õigel ajal ja õigeks müügi hooajaks, on võimalus suure tagavara asemele soetada hästiliigitatud tagavara, mis võimaldaks ka nõudlikumalegi ostjale rahuldavat valikut. Kaubatagavarasse paigutatud kapital selle tõttu ei suureneks, küll aga laieneks ostjate piirkond.

Teiselt poolt on igal kauplusel võimalik oma kaubatagavarasid näiliselt suurendada.

Korraldades kaupade väljapanekut otstarbekohaselt, võime tõsta kaubatagavarade näilist väärtust isegi saja protsendi võrra ilma üleliigse kapitali paigutuseta.

Kaubatagavarade korralduses valitseb meil üldiselt, eriti aga segakauplustes, otstarbekohasuse puudus. On vähe kauplusi, kus tarvitatakse kaupade väljapanekul üldistki süsteemi, mis nõuab, et vähemalt suured kaupade üldliigid — toiduained ja majatarbed, riide- ja pudukaubad, raua- ja nahakaubad — oleks paigutatud segakauplusteski eri osakondadesse, kus ostja, ostes toiduaineid, silmaks ka kohe majatarbeid, või ostes riidekaupa, silmaks ka kohe pudukaupa. Samuti on vähe kauplusi, kus ühte liiki kuuluvad kaubasordid oleks asetatud samasse kohta. Ümberpöördult — neid leidub laialipillatult igas kaupluse nurgas ja niisuguse korra juures ei näe ostja ka suureski kaubatagavaras soovitud ehk otsitud kaupa.

Olgu, näiteks, kas või kohvitassid. Neid on kaupluses 5 eri sorti, mis asetatud eri kohtadesse. Ostja, nähes vaid ühte sorti, jätab näilise valiku puudusel ostu tegemata, isegi küsimata. Asetate aga kõik viis sorti ühte kohta, puutub küllaldane valik ostjale kohe silma.

Veel hiljuti kurtis keegi maakaupmees nende ridade kirjutajale, et pudukaup ei lähe. See ostetavat linnast. Vaadeldes aga lähemalt pudukauba kasti, leidis seal segamini paisatult paelu, pitse, niite, lõnge ja kõike muud niisuguses valikus, et isegi harilikus linna pudukaupluses pole parimat valikut. Kuid tolmunud, määratud ja kortsunud olid need kõik, nii et keegi neid osta ei tihanudki. Ehk kes vaatleski, kortsutas ja määris neid veel rohkem.

Keegi oli siin kord katsunud ka kordagi luua ja mõned paelad saapakarbi küljest rebitud papitükikes-

tele rullida, kuid need papitükid olid eri suurused, vildakad, määrdinud ja inetumad. Ja müüjaks selle „prügikasti“ juures oli naisterahvas. Oleks ainult vaja olnud lõigata ühesuurused puhtad kartongitükid, rullida neile kõik pitsid ja paelad ning asetada need ühes niitude ja lõngadega ülevaatlikult pudukauba kasti, siis oleksid ostjad küsimata ja katsumatagi näinud siin ilusa ja küllaldase tagavara pudukaupu; oleksid leidnud sobiva kauba, tarvitsemata, seda otsima minna linna puhtast kauplusest.

Sama on ka paljude teiste kaubaliikidega.

Kuigi veel paar aastakümnet tagasi mõnigi ostja häbenes astuda hästi korraldatud „saksa poodi“, siis on nüüd sarnane tagasihoidlikkus täitsa kadumas.

Üldise kultuuri tõusuga on hakatud lugu pidama ka kaupluse kultuurist. Isegi maal ostetakse kaubad meelsamini sarnasest kauplusest, mis omab avarama, puhtama ja korralikuma kaubamaja mulje.

Asjatundlikult ja ettevaatlikult ostetud ja hästi korraldatud kaubatagavara on palju kasulikum, kui suurte kapitalide paigutamine suurtesse tolmunud kaubatagavaradesse.

Kaubatagavarade otstarbekohase soetamisega ja korraldamisega võime kulusid kokkuhoida tähelepandaval määral.

PUHTAS RAHAS OST.

Lõpuks puhtas rahas ost — kõige kasulikum ja otstarbekohasem ost.

Puhtas rahas ostes on võimalik saada parimad ostutingimused. Ainult kassaalandusedki on segakauba puhtas rahas ostul keskmiselt 2^o/_o. Kassaalandused üksi annavad keskmisele kauplusele juba rahuldava aastaülejäägi.

Püüd osta krediiti peaks muutuma püüdeks osta puhtas rahas nii palju kui iganes võimalik. See on sama kui suurendada sissetulekut ja vähendada kulusid.

Kõike eelmistes osades etteooduid asjaolusid korraldades, vabaneb väikekauplusel rohkem kapitali, mida tuleks kasutada vaid puhtas rahas ostudeks. Alles siis vabaneb väikekauplus hoolealuse seisukorrast, saab iseseisvaks ja võistlusvõimseks.



Näidake oma abilistele üksikasjaliselt kuidas tuleb töötada. Laske neil siis iseseisvalt sooritada antud tööd seni kui nad neid täiesti oskavad. Sellega kasvatate oma abilised iseseisvateks ja kasulikkudeks kaastöolisteks.



Neljaskümnes tilk.



Maailma õlikuningas Rockefeller väatles kunagi New-Yorgis puhastatud petrooleumiga täidetud kannude kinnijootmist. See toiming äratas Rockfelleri tähelepanu. Küsinud tööjuhatajalt, sai ta teada, et iga kannu jootmiseks tarvitatakse 40 tilka jootmisainet. Rockefeller soovitas tööjuhatajale katsetada, kas ei jatkuks 38 tilgast. Katsetamisel selgus, et 38 tilka oli liiga vähe, kuid 39 tilgaga võidi jootmine siiski korralikult sooritada. Tolleaegse läbikäigu kohaselt andis ühe tilga kokkuhoid 50 000 dollarit puhast ülejääki aastas. Järgmisel aastal, kui läbikäik suurenes, tõusis ülejääk 100.000 dollarini.

Kui kõik ärialal tegutsevad oleksid sama leidlikud ja hoiaksid kokku „neljakümnennda tilga“.



James Watt.

Maa ilma suurima jõuallika leiutaja.



James Watt sündis Greenockis Inglismaal 1736 — ajal, mil polnud tehaseid, raudteid, aurulaevu, masinaid ega vaba kaubandust.

Tema isa ja esiisa olid hoolsad mehhaanikud ja väike „Jamie“ askeldas peaasjalikult kolmel alal: tegi mängumasinaid, luges kasulikke raamatuid ja rändas üksinda metsades.

Suurimat huvi pakkusid temale katsetamised, isegi kõige tühisemate asjade juures.

Kui James oli 17 aastane, suri tema ema, ja isa kehvuse tõttu oli poeg sunnitud omale otsima teenistust. Ta läks Glasgowi ja kai väikese teenistuse optika-töökojas.

19 aastasena sõitis ta Londoni. See oli äärmiselt vaearikas sõit. 12 päeva istus ta sadulas. Selle juures mõtles ta, kuidas võiks sõita hõlpsamini ja kiiremini.

Londonis töötas Watt ühes väikeses töökojas teadusliste tarberiistade alal. Siis sõitis ta Glasgowi tagasi, kus teda kutsuti parandama ülikooli teaduslisi tarberiistu.

Watti töö äratas peagi professorite tähelepanu ja temale anti kasutada ülikooli tööruum. Siin parandas siis Watt ülikooli tarberiistu ja valmistas välistele isikutele kalastustarbeid.

Sama ajal leidis ta ülikoolis vana aurumasina mudeli — muidugi niisuguse masina, mis ei töötanud. See huvitas Watti ja ta hakkas auru uurima.

Kuid siin oligi tõke teel — suurem hulk auru käsitavaid raamatuid oli prantsuse ja itaalia keeltes. Watt hakkas neid keeli õppima ja võis peagi lugeda uuri-musi auru kohta.

1764 aastal sai Watt omale abikaasana õilsa abilise ja ettevõtte edenes hästi. Peagi oli tal 16 töelist ja 600 naela aastas puhastkasu.

Kuid Watt mõtles ainult aurumasinat. Ta valmistas uue mudeli, mis ei töötanud. Siis valmistas ta teise mudeli, kuid ka see ei töötanud; siis valmistas ta kolmanda ja neljanda . . .

Suurim häda oli see, et sel ajal ei olnud ühtegi töökoda, kes oleks valmistanud silindreid.

Watt jättis oma äri hooletusesse ja sattus võlgadesse. Siis õppis ta tundma Dr. Roebucki, Carron-raua-tehaste asutajat. Dr. Roebuck oli esimene, kes usaldas raha paigutada aurusse. Ta andis Wattile võlgade tasumiseks 1000 naela ja Watt andis temale kakskolmandikku oma huvist aurumasina kohta.

Watti tervis oli halb. Ta kannatas peavalu ja jäi melankoolseks. Kuid ta pidas siiski vastu.

5. jaanuaril 1769 sai Watt esimese patendi aurumasinale ja kedrusemasinale. Samal päeval sündis Inglise tööstuse keskkohht Lancashire.

Watt oli nüüd leiutanud aurumasina ehitusviisi, kuid tal polnud töökoda. Primitiivsete abinõudega valmis-

tatud mudelid töötasid üksteisest halvemini ehk ei töötanudki.

Watt sattus ikka enam võlgadesse. Ta sõber Roebuck jäi pankrotti. Ta abikaasa suri.

Suure häda ajal õppis Watt tundma Matthev Boultoni, kellel oli mudelitehas Birminghamis. Boulton valmistas kellasid, kuid ta oli ühtlasi tolle aja õppinim ärimees, kelle tuttavateks olid Franklin, Vedgevood ja mitmed teised tähtsad mehed.

Roebuck võlgnes Boultonile 200 naela ja Boulton võttis selle maksuks kakskolmandikku Watti patentist. Nii asus Watt 1774 aastal kõige oma masinatega Birminghami.

Igaüks naljatas Watti masinate üle, kui see neid Birminghami tänavate vankritel vedas.

Töötades Birminghamis teenis Watt esimesel aastal 200 naela. Sellest andis ta osa Dr. Roebuckile. Isiklikult tarvitas ta ainult 2 naela nädalas. Vene valitus pakkus talle Kroonlinna koha 1000 naela aasta palgaga, kuid Watt jäi truuks Boultonile ja oma masinale.

Samal ajal varastas keegi Watti töölistest tema masina joonistused ja müüs need teisele ettevõttele. Selle tõttu oli Watt sunnitud oma patendi kestvusaega 7 aastaks pikendama. Pikenduse vastu pidas kuulus Burke parlamendis hiilgava kõne, kuid patent pikendati siiski.

Siis õppis Watt tundma Vilkinsoni, kes oskas valmistada silindreid ja ühekorraga oli aurumasin tarvitamiseks kõlbulik.

Sõekaevandused tellisid aurupumpe ja Boulton valmistas neid esimesel aastal 65 tükki.

1802 aastal asutati esimene raudtee ja järgmisel aastal sõitis juba esimene aurulaev Hudsoni jõel.

Watt ja Boulton töötasid 25 aastat seltsis. Siis tõmbusid nad tagasi ja nende pojad jalkasid ettevõtet.

Kuni 1824 aastani oli Boulton ja Watti ettevõtte ehitanud 1164 aurumasinat.

Vanusepäevil austati Watti suuresti. Kui ta 1819 a. suri, oli tema nimi kõigi haritud rahvaste juures tuntud ja lugupeetud.

Oma püsivuse ja energiaga suurendas James Watt kogu maailma jõuallikaid ja tähtsal määral ka inimese võimeid.

Veel enam — James Watt andis inimkonnale liikumisvahendid, mille kaudu läbikäimine rahvaste vahel ja eriti kaubandus ning tööstus on arenenud hiiglasammul.



Kuidas ostjaid teenida.



1. Meil tuleks esimese pilguga mõista, missugust ümberkäimist ostja soovib.
2. Kui ostjat õieti mõistame, siis teame ka kuidas läheneda, tervitada ja kuidas küsida ostja soove.
3. Müügi õnnestumine oleneb tihti õigest algusest. Õige meeleolu loomine müügi algusel on tingimata tarvilik.
4. Juba tervituski lahke näoga ja sõbraliku tooniga peab olema sarnane, et ostja tuleks kohe „hääle tuulele“.
5. Igat ostjat tuleb tervitada, näidates sellega, et oleme märganud tema tulekut.
6. Ärge laske ostjat oodata. Kui meil omal pole aega, on ostjal hää meel, kui ütleme, et teda tullakse teenima.
7. Ostjale meeldime, kui pakume temale istet, mis kaupluses vaba juhtub olema.
8. Kõikidele ostjatele ei meeldi, et meie kohe tõtame neid teenima. Mitmed neist soovivad enne vaadelda kaupu. Neile tuleb anda selleks võimalust.
9. Tähtsamad tegurid, millega võime võita ostja usalduse on: viisakus, lahkus, tähelepanelikkus ja nähtav huvi ostja poolt valitavate ehk ostetavate kaupade vastu.

10. Esite tuleb teenida ostjat ja alles siis korraldada kauba tagavarasid ehk teha muid töid.

11. Pole sünnis, kui jutleme abilistega ehk kaasteenijatega kui teenime ostjat, samuti pole sünnis, et istume, kui ostja jutleb meiega.

12. Ei kõlba kõiki ostjaid teenida ühte viisi. Mõned ostjad soovivad aupaklikku, teised jälle sõbralikku ümberkäimist. Ostjat tähelepanes võime hõlpsasti veenduda, kas ostja on iseteadlik või arg, närvilik või rahulik, otsustav või kahtlev.

13. Alati tuleks meeles pidada, et mittesõbralikudki inimesed on ostjad. Sõbralikkusega ja lahkusega võite neile midagi müüa, ebasõbralikkusega aga mitte midagi.

14. Ei või jääda hoolimatuks sellegi ostja vastu, kes soovib ainult vaadelda kaupu. Kui sarnane ostja müüjalt teateid vajab, tuleb neid kohe häämeelega anda.

15. Ostjale meeldime, kui kõneleme järelemõtlikult, ega korda samu mõtteid. Samuti meeldime ostjale, kui vaatame temale silmi ega karda ostja pilku. Kõnelege tõtt kui esitate ostjale kaupu.

16. Ostjale meeldime, kui tunneme küsitud kaupu ja võime anda temale nõu nende otstarbekohasemaks kasutamiseks.

17. Ostja näost ja sellest, kuidas tema kaupa vaatleb ehk hoiab, võime järeldada, kas pakutud kaup temale meeldib ehk mitte. Samuti võime veenduda, missugused kaubasordid teda kõige rohkem huvitavad.

18. Naisostjaid teenides peame jõudma selgusele, kas on need ostude suhtes liig nõudlikud ja kas asetavad nad esikohale moeküsimuse või hinna odavuse.

19. Meie eksime, kui arvustame ostjaid riietuse järele. Tihti võib toredasti riietatud naine olla rohkem huvitatud hinnast kui kauba sordist, lihtsalt riietatud aga ümberpöörduvalt.

20. Isegi hilinenud ostjaid, kes tulevad just äri sulgumisel, tuleb teenida sama hästi kui teisi ostjaid.

21. Täitke lubadused, mida andsite ostjatele.

22. Pange tähele kõiki ostjate märkusi. Neist võite saada mõndagi õppust.



Viisakus ei maksa midagi, kuigi see on kõige parem müüja maailmas.

Viisakus teeb senised ostjad sõpradeks ja kogub liiksaks uusi ostjaid; ebaviisakus peletab senised ostjad ja tõrjub tagasi uuedki.



Toiduainete kaupluse töökord.



Uueaegsel töökorral on kaks tähtsat ülesannet. See peab aitama sooritada tööd kõige otstarbekohasemalt ja ühtlasi teostama töökontrolli endise alalise isiklise juhatuse ja järelvalve asemel. Isegi kauplusalal on hakatud enam tähelepanu pöörama töökorrale, mis määrab iga abilise ülesanded ja vabastab ettevõtte juhataja alalisest isiklisest nõuandest ning kõrvaldab hulga arusaamatusi, nurinat ja meelepaha.

Iseäranis Rootsis on viimasel aastakümnel selles suhtes palju korda saadetud. Igal võimalikul juhusel püüakse tööd nii korraldada, kuidas see on kõige hõlpsam teha, ja kuidas tööjõud võimalikult täpselt oleks kasutatud, töökontroll automaatselt teostatud ja isikliste arusaamatuste võimalused kõrvaldatud.

Eriti agaralt on seda küsimust selgitanud Rootsi ärijuhtide liit.

Avaldame ühe sarnastest Rootsi ärijuhtide liidu töökorralduse kavadest, mis mõeldud toiduainete kauplusele, milles töötab kolm müüjat ja käskjalg. Selles kavas on loetletud iga isiku vastavad ülesanded, kooskõlastatult kaupluse töö otstarbekohasusega ja töökontrolliga.

T Ö Ö K O R D.

Kaupluse personaal: müüjad A, B ja C; käskjalg.

Müüjad A ja B töötavad samal alal ühe nädala kor-
damööda.

Müüja A ülesanded esimesel nädalal.

1) *Enne kaupluse avamist:*

ahju sütitamine, ehk keskküttega majas soojuse
laskmine radiaatoritesse ja soojuse kraanide regulee-
rimine;

tolmu pühkimine kaupluses ühes C müüjaga (tolm
pühitakse enne kaupluse avamist);

kaupluse ruumide tuulutus.

2) *Päeval.*

eeskätt ostjate teenimine; müüjal tuleb siis koon-
dada päevaks võimalikult kõik ülesanded kauplusesse;
tellimiste täitmine ja vastutus selle eest;

kaupade valmis kaalumine, nii palju kui seda võib
teha kaupluses ja vastutus õieti kaalumisest;

aknakatete õigel ajal ülestõstmine ja allalaskmine;
välise valgustuse sütitamine.

3) *Pärast kaupluse sulgumist:*

riiulite puhastamine ja täitmine;

puuviljakorvide täitmine;

kompveki- ja biskviiditooside täitmine;

shokoladi- ja muude maiustuste nähtavale aseta-
mine;

käskjalalt päeva vältel kogunenud kauba vastu-
võttekviitungite vastuvõtmine ja revideerimine;

välisvalgustuse kustutamine.

Müüa B ülesanded esimesel nädalal.

1) *Enne kaupluse avamist:*

ööks keldrisse hoiule viidud kaupade äratoomine ja kohale asetamine;
munakorvide täitmine;

2) *Päeval;*

tarbekorral ostjate teenimine;
vastutus kaupade korrashoiu eest ja ladude ning keldrite puhastamine käskjala aitamisel;
igal esmaspäeval — keldri põhjalik puhastamine ja pesemine, vana saepuru koristamine ja uue asemele raputamine ning kõikide delikatessi purkide ümberpööramine;

igal teisipäeval — kõikide põrandarestide ja kaupade ümberasetamine kaupluse juures olevas käsiladus, et võimalik oleks seda põhjalikult puhastada;

igal kesknädalal — kõikide kaupade ümberasetamine laos, et võimalik oleks seda põhjalikult puhastada;

igapäev — laos olevate juustude ümberkeeramine.

3) *Pärast kaupluse sulgumist:*

kastide täitmine kaupluses;

öösel keldris hoitavate kaupade keldrisse kandmine.

Müüja C ülesanded.

1) *Enne kaupluse avamist;*

tolmu pühkimine ühes A müüjaga.

2) *Päeval:*

tarbekorral ostjate teenimine;

Tarbekorral ukse- ja aknaklaaside puhastamine;

tarbekorral valgustusvarustuste puhastamine;

kaaluda aitamine;

esmaspäeval — maitseainete sahtlite põhjalik puhastamine. Kiirel müügihooajal võib jagada selle töö mitme päeva peale.

3) *Pärast kaupluse sulgumist:*

müügilaua pesemine; leivariiulite puhastamine; nõude, nugade, võilusikate jm. sarnaste tarberiistade pesemine;

võilabida hoiunõus oleva vee uuendamine; kaalude, vihtide ja kühvlite puhastamine; tolmu pühkimine.

K ä s k j a l a ü l e s a n d e d.

1) *Enne kaupluse avamist:*

lume puhastus talvel ja treppide puhastamine; jää puhul liiva raputamine kaupluse ette; kaupluse puhastamine.

2) *Päeval;*

käigud; järelevamine, et paberid, nõörid ja kotid oleksid kohal;

kaaluda aitamine; jalgrataste ja käsikärude puhastamine; paberikorvide ja pühkekastide puhastamine; esmaspäeval — malmvihtide pesemine soodaveega ja nende võidmine linaseemne õliga.

3) *Pärast kaupluse sulgumist:*

treppide pühkimine; heeringatündri ümbruse põranda pesemine ja uue saepuru raputamine; heeringatündri ümbruse seina pesemine; pesuriistade puhastamine; kaupluse ja lao põranda pühkimine; sidumisnööri, pakkepaberi ja paberikottide toomine järgmiseks tööpäevaks; tööriistade puhastamine ja korda seadmine.



Sisu:



1. J. Puhk & Pojad — juhatus ja kontorijuhatajad (pilt kaanel).
2. Õnnesoov.
3. Võimaluste jõgi.
4. Enam ettevõtlikkust ja usku iseendasse.
5. Arved Gustavson'i mälestuseks (pildiga).
6. Teated.
7. Kuidas saavutada kulude kokkuhoidu väikekauplustes.
8. Neljaskümnes tilk.
9. James Watt.
10. Kuidas ostjaid teenida.
11. Toiduainete kaupluse töökord.





H. Laakmann, Tartus.