

# RST34 - Dortmund

**Steigerung  
des Rechenschieber-Verkaufs  
in den 1930er Jahren  
durch Händlerschulung**

# RST34 - Dortmund



# RST34 - Dortmund

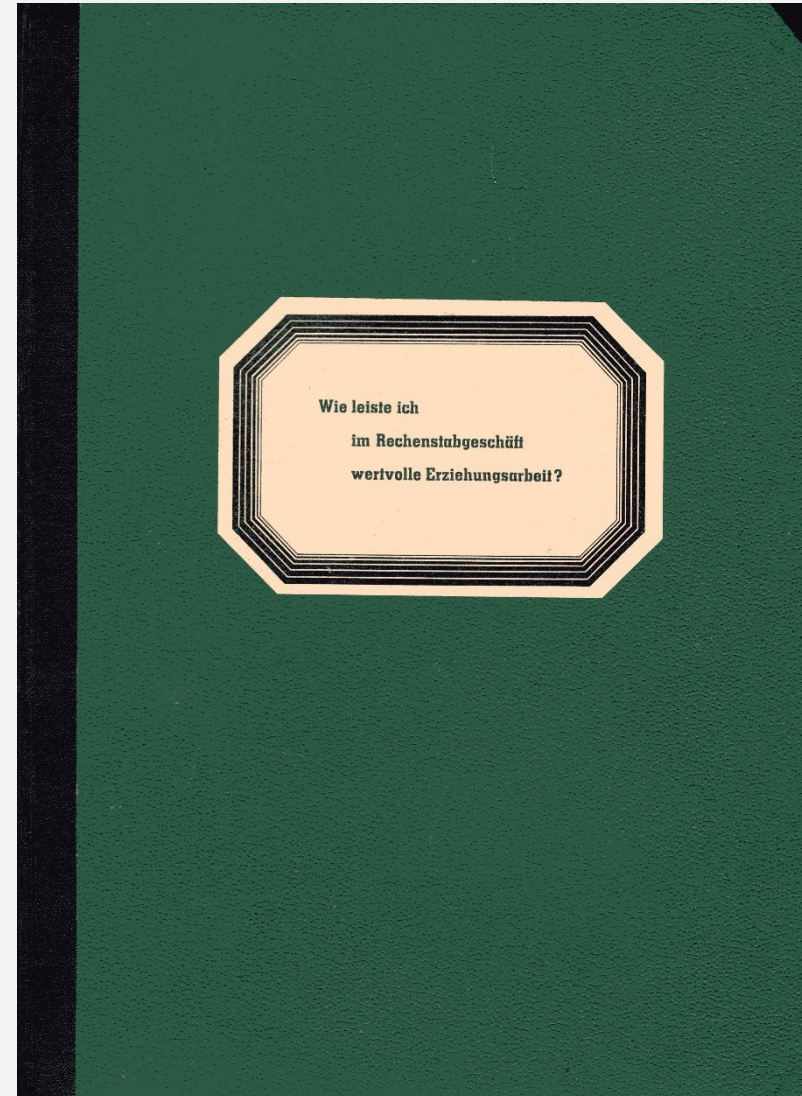
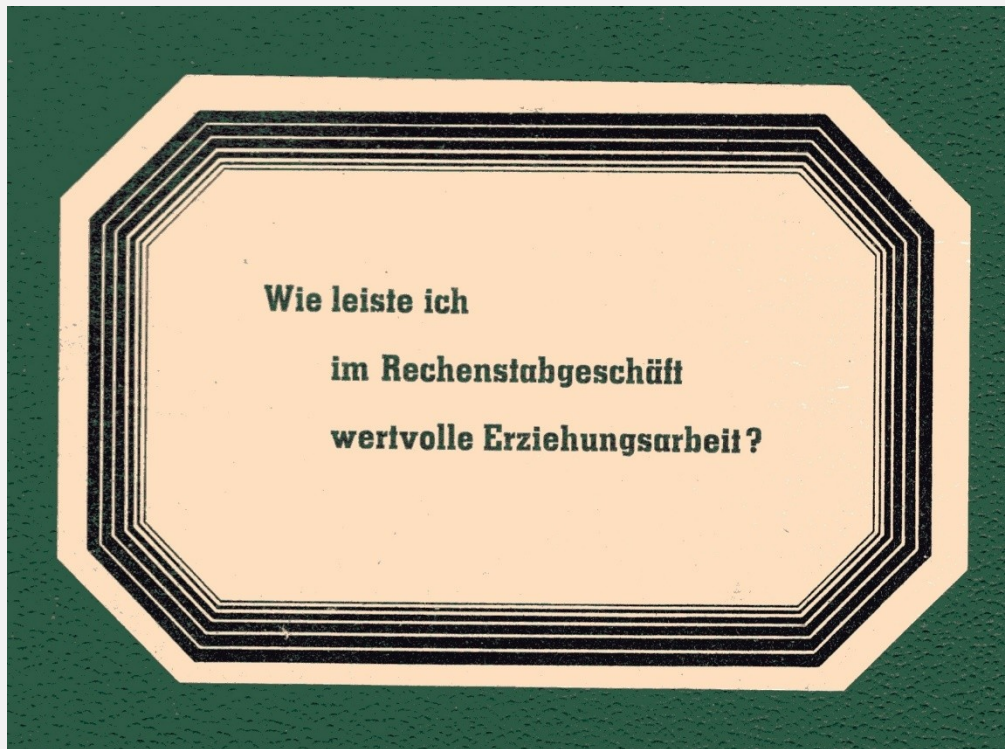
Im Jahr 1999 formulierte Dieter von Jezirski in dem Aufsatz „Rechenschieber-Verkaufsstrategie der Dreißiger Jahre“:

**„Betrachtet man Kataloge aus den dreißiger Jahren der drei großen deutschen Hersteller, zeigt sich Erstaunliches.**

**Entgegen allen betriebswirtschaftlichen Regeln gab es ein sehr breit gefächertes Angebot von Rechenschiebern, die in der Mehrzahl nur geringe und geringste Unterschiede aufwiesen.“**

# RST34 - Dortmund

In Zusammenhang mit dem gerade genannten Problem sehe ich dieses Fundstück



# RST34 - Dortmund

## Grundlagen für diesen Bericht:

### Wie leiste ich im Rechenstabgeschäft wertvolle Erziehungsarbeit? (1939)

- **Der Rechenstab – sein Gebrauch – sein Verkauf, 3 Seiten**
- **Vortrag: Der Rechenstab und seine Verkaufsmöglichkeiten im Fachhandel, 5 Seiten**
- **Das Rechnen auf dem Rechenstab (Vorführung am Demonstrations-Rechenstab), Disponent, 9 Seiten**
- **Übungsaufgaben für den 1/22 „Disponent“, 20 Seiten**
- **Vortrag: Genauigkeit und Qualität, 3 Seiten**
- **ABC des Stabrechnens, 56 Seiten**

### Wie verkauft man einen Rechenstab? 3 Seiten (1930er Jahre)

# RST34 - Dortmund

Aus den vorliegenden Unterlagen lassen sich drei Thesen ableiten:

- 1. Technische Rechenstäbe verkaufen sich von selbst.**
- 2. Der Händler muss zum Vorbild durch seine ständige Benutzung des Rechenstabs in seinem Geschäft werden.**
- 3. Der kaufmännische Rechenstab ist der Stab für Jedermann. Das große Potenzial für den Verkauf liegt hier.**

# RST34 - Dortmund

## **1. Technische Rechenstäbe verkaufen sich von selbst.**

- a) **Der Verkäufer weiß, dass der Techniker den Rechenstab braucht und ohne sein Bemühen kauft.**
- b) **Der Techniker kauft den Rechenstab, weil er ihn braucht. Er wird ihn kaufen, auch wenn wir uns nicht darum bemühen.**
- c) **Der Techniker weiß, was er will. Er ist auf die Beratung durch den Fachhändler nicht angewiesen.**

# RST34 - Dortmund

## **1. Technische Rechenstäbe verkaufen sich von selbst.**

- d) Der Techniker-Markt ist ein gesättigter Markt und nur von der Konjunktur abhängig.**
- e) Der Rechenstab Castell 1/87 System Rietz ist das gegebene Hilfsmittel für jeden im Beruf stehenden Techniker oder Werkmeister.**
- f) Den Rechenstab Castell 1/54 System Darmstadt braucht nur der Mathematiker, der Physiker, in Einzelfällen auch der Elektroingenieur.**



# RST34 - Dortmund

- 2. Der Händler ist ein Vorbild durch seine ständige Benutzung des Rechenstabs in seinem Geschäft.**
  - a) Dazu gehört, dass der Verkäufer einen Taschenrechenstab in der Brusttasche trägt.**
  - b) Der Fachhändler hat riesiges Neuland vor sich, dessen Bearbeitung ihm eine beliebige Steigerung seiner Umsätze ermöglicht.**
  - c) Der Interessent muss auf den Gedanken kommen, dass Stabrechnen einfach sein kann, weil der Fachhändler es beherrscht.**

# RST34 - Dortmund

2. **Der Händler ist ein Vorbild durch seine ständige Benutzung des Rechenstabs in seinem Geschäft.**
  - d) **Der Füllhalter, der Drehstift sind heute in nahezu jeder Brusttasche zu sehen. Der Taschenrechenstab wird der Dritte im Bunde werden, wenn wir durch unser persönliches Verhalten dazu beitragen.**
  - e) **Der Verkäufer sollte sich seinen Kunden niemals vorstellen, ohne den Taschenrechenstab sichtbar bei sich zu führen.**

# RST34 - Dortmund

- 2. Der Händler ist ein Vorbild durch seine ständige Benutzung des Rechenstabs in seinem Geschäft.**
- f) Was Sie zeigen, müssen Sie flott vorführen. Wenn es schwer aussieht, stößt es ab.**
  - g) Angesichts dieser Situation gibt es für Sie keine Wahl, es ist notwendig, dass Sie den Rechenstab in Ihrem Geschäft verwenden.**

# RST34 - Dortmund

- 3. Der kaufmännische Rechenstab ist der Stab für Jedermann. Das große Potenzial für den Verkauf liegt hier.**
  - a) Kaufleute und alle nichttechnischen Berufe verwenden den kaufmännischen Rechenstab Castell 1/22-Disponent. Er ist geeignet auch für den Chemiker, wenn er nicht gerade an wissenschaftlichen Instituten arbeitet.**
  - b) Beim Castell Disponent sind die Teilungen mehrfarbig aufgetragen. Diese Einrichtung erleichtert die Einstellung und Ablesung und schützt vor Fehlern.**

# RST34 - Dortmund

- 3. Der kaufmännische Rechenstab ist der Stab für Jedermann. Das große Potenzial für den Verkauf liegt hier.**
- c) Nimmt man an, dass nur ein verschwindend kleiner Teil der Menschen einen Rechenstab benutzt, so kann man sich ein Bild von der Entwicklungsmöglichkeit machen. Das vor uns liegende Neuland ist riesig groß und ebenso dankbar unsere Aufgabe.**
  - d) Berichten Sie uns laufend über den Stand der von Ihnen zu organisierenden Erziehungsarbeit.**

# RST34 - Dortmund

- 3. Der kaufmännische Rechenstab ist der Stab für Jedermann. Das große Potenzial für den Verkauf liegt hier.**
  - e) Gerne stellen wir Ihnen einen Demonstrations-Rechenstab in 1m Teilungslänge - eventuell zusammenlegbar - zur Verfügung.**
  - f) Man muss dem Nichttechniker zeigen, wie einfach sich die Bedienung des Rechenstabes abspielt.**

# RST34 - Dortmund

**Steigerung  
des Rechenschieber-Verkaufs  
in den 1930er Jahren  
durch Händlerschulung**