

Der alte Geselle „Kredit“ ist tot bei Brusers!

Humboldts Größter Laden wird in Zukunft nur noch gegen Barzahlung verkaufen vom 15. März 1920 ab

Wenn wir für bar verkaufen, können wir bar bezahlen für alles was wir einkaufen, und dadurch, daß wir imstande sind die Lieferanten bar zu bezahlen, können wir nicht nur einen entsprechenden Preisnachlaß fordern, sondern haben auch Gelegenheit so nebenbei manche „Bargains“ mitzunehmen, die wir andernfalls nicht erwerben könnten.

Auf diese Weise können wir Niedrigere Preise gewähren für die Waren die wir verkaufen, und „Niedrigere Preise“ bedeutet in diesem Falle dieselben Waren, nur bedeutend billiger. Wir können größere und reichhaltigere Warenvorräte führen und dieselben schneller umsetzen — und dies alles bringt Ersparnisse, die Ihnen zugute kommen.



Es gibt hier nur einen Weg der zum Ziele führt

Barzahlung bedeutet niedrigere Preise für das Publikum. Wenn wir auf Kredit verkaufen laufen wir Gefahr, unbezahlte Posten in unseren Büchern führen zu müssen, für welche die Barbezahlenden indirekt aufzukommen haben. Wir müssen Zinsen bezahlen für die Summen die wir in den Büchern führen, es verursacht Kosten monatliche Rechnungen auszuschicken, und die Buchführung erfordert extra Lohn. Alle diese Unkosten erhöhen natürlich den Preis der Waren. Unsere neue Barverkaufs-Methode beseitigt alle diese Ausgaben und **alles was Ihr kauft kostet Euch um so viel weniger.** **fragt nicht mehr für Kredit vom 15. März ab**

Unsere Kunden sind gebeten uns nicht um Kredit zu bitten, da wir ihn nicht gewähren können.

Indem wir unsere neue Methode bekanntgeben, wünschen wir zugleich darauf hinzuweisen, daß wir keinen unserer Kunden gegenüber den anderen bevorzugen können. Es bedeutet dies nicht, daß wir ihre früheren Kredit-Einkäufe nicht schätzen, noch bedeutet es, daß ihr Kredit bei uns nicht mehr gut ist.

Wir haben nur unsere Geschäfts-Methode geändert und kaufen und verkaufen gegen bares Geld. Unser Endziel ist, Ihnen mehr und bessere Waren zu liefern für jeden Dollar, den Sie in unserem Laden ausgeben. Unsere Geschäfts-unkosten werden sich in jeder Hinsicht verringern, und jeder Cent, der hierbei gespart wird, kommt Ihnen zugute in niedrigeren Preisen.

Die Gründe, die uns bewegen, in Zukunft keine Waren mehr auf Kredit zu verkaufen.

Wir wünschen alles was wir zu verkaufen haben zu solch niedrigen Preisen zu offerieren, daß Sie alle Waren die Sie benötigen in unserem Geschäft kaufen, wegen des Extrawertes den wir bieten. Das ist uns jedoch nicht möglich, solange wir auf Kredit verkaufen. Um also unseren Kunden den Vorteil zu gewähren, daß sie am Platze zu den niedrigsten Preisen einkaufen können, verkaufen wir in Zukunft nur gegen Bar.

Wenn wir für Bargeld verkaufen haben wir keine Zinsen zu bezahlen, kein Geld zu borgen um unseren Verpflichtungen nachkommen zu können, haben keine zweifelhaften Posten ausstehen, brauchen keine Buchführung, keine Monatsrechnungen auszuschicken, haben kein Geld ausstehen, und machen keine Irrtümer indem wir Posten auf die unrichten Kontos setzen. Die folgenden Abschnitte zeigen, warum Kaufleute die auf Kredit verkaufen höhere Preise verlangen müssen als jene, die nur gegen Barzahlung verkaufen. Lest die folgenden Ausführungen sorgfältig.

Wir können unsere Geschäftsunkosten bedeutend verringern, und die Ersparnisse unseren Kunden zuwenden

Knappheit auf dem Geldmarkte.

Vor dem Kriege konnte man mit Leichtigkeit Geld borgen, ohne hohe Zinsen dafür bezahlen zu müssen. Jetzt bekommt man Geld nur auf kurze Termine und die Zinsen sind sehr hoch. Wenn wir für bar verkaufen brauchen wir nicht zu borgen. Ersparnis No. 1.

Anzufriedenheit unter den Arbeitern.

Die den Arbeitern gezahlten hohen Löhne sind zum großen Teil schuld an der Verteuerung aller Waren. Wenn wir für unsere Einkäufe bar bezahlen, so können wir kaufen wann und wo es uns gefällt und dabei „Bargains“ erwerben. Ersparnis No. 2.

Kurzfristige Kredite der Großhändler

Die Großhändler und Fabrikanten verkürzten sowohl die Höhe als auch die Dauer der den Kleinhändlern gewährten Kredite. Sie gestatten Preisnachlaß bei Bareinkäufen, aber verlangen Zinsen bei auf Kredit gemachten Einkäufen. Wir können das eine gewinnen und sparen dabei das andere. Ersparnis No. 3.

Vermeidung kostspieliger Irrtümer.

Jeder Irrtum in der Buchhaltung kostet einem Geschäft Geld. Wenn ein Posten auf das falsche Konto gesetzt wurde, so mag dieses einen verlorenen Kunden bedeuten. Auf jeden Fall bedeutet es Zeitverlust, und Zeit ist Geld in einem kaufmännischen Geschäft. Die meisten Irrtümer entstehen durch Kredit-Konten. Wenn wir keinen Kredit geben, haben wir keine kostspieligen Irrtümer zu unseren Unkosten hinzuzurechnen. Ersparnis No. 4.

Faule Kunden.

Kein Kaufmann, der auf Kredit-Basis Geschäfte tut, kann es verhindern, daß er einige nichtzahlende Kunden hat. Jeder Cent, der auf diese Weise verloren geht, belastet das Geschäftskonto und beeinflusst den Verkaufspreis der Waren. Wenn wir keine unentreibbaren Außenstände haben, so fällt wieder ein Teil unserer Unkosten weg. Ersparnis No. 5.

Verminderung der Unkosten.

Jeder Cent, der gespart wird durch Wegfall unbezahlter Außenstände, Fortfall von Zinszahlungen, Preisermäßigung der Großhändler, Bar-Einkauf von Spezialposten, Herabsetzung der Buchhaltungs-Unkosten, vergrößerten Umsatz und auf manche andere Art und Weise, kommt unseren Kunden zugute in Form von erniedrigten Verkaufspreisen. Vergleichen Sie stets Preise und Qualität der Waren. Sie werden bei Brusers kaufen. Ersparnis No. 6.

Wir machen Gebrauch von Preisermäßigungen.

Wenn ein Kaufmann seine Waren einkauft, ist er zu einer Preisermäßigung berechtigt, wenn er sofort bar bezahlt, zu einer geringeren Ermäßigung wenn er innerhalb kurzer Zeit zahlt, zu keiner Ermäßigung indes, wenn er innerhalb der vorgeschriebenen Zeit nicht zahlen kann, in welchem Falle er noch Zinsen an allen überfälligen Posten bezahlen muß. Diese Ermäßigungen im Großverkauf können sich im Jahr auf viele tausend Dollars belaufen. Wenn wir für bar verkaufen, können wir bar bezahlen und können je de Preisermäßigung beanspruchen, brauchen also weniger für unsere Waren zu zahlen. Ersparnis No. 7.

Ersparnisse durch vergrößerten Umsatz.

Je öfter ein Kaufmann seine Warenvorräte umsetzt, desto mehr kann er seine Preise herabsetzen, ohne dabei Geld zu verlieren. Gerade so ist es mit dem Farmer. Wenn Sie gewöhnlich einen Ertrag von 10 Bushels per Acre erzielen, aber durch verbesserte Methoden den Ertrag zu 20 Bushels per Acre steigern können, ohne Ihre Unkosten zu vergrößern, so haben Sie einen Extraverdienst von 10 Bushels. Ein Kaufmann, der seinen Umsatz vergrößert, ist in derselben Lage — er verkauft doppelt soviel und hat nur dieselben Unkosten, darum kann er seinen gewöhnlichen Verdienst herauschlagen selbst wenn er die Verkaufspreise erniedrigt. Ersparnis No. 8.

Wenn wir nur gegen Barzahlung verkaufen, können wir billiger verkaufen!

Sie können sich leicht davon überzeugen, ob wir Recht haben oder nicht. Vergleichen Sie die Preise irgendeines Geschäftes wo Kredit gewährt wird mit **unseren Preisen** für dieselben Waren, nachdem unsere „Kauf und Verkauf gegen Bar“ Methode in Kraft getreten ist am 15. März. Wenn Sie nicht zum allermindesten 10% sparen an allem was Sie einkaufen, müßten wir uns sehr täuschen. Bedenken Sie, mindestens 10% Zinsen von Ihrem Geld, die Sie jeden Monat einstecken.

Borgen ist meist eine Gewohnheit. Gewöhnt Euch daran, bar zu bezahlen. Bargeld allein zahlt, und Barzahlung bringt Euch mehr und bessere Waren für weniger Geld. Warum sollt Ihr indirekt bezahlen für die Schulden Anderer? Kauft in Zukunft alles was Ihr braucht bei Brusers. Beachtet Brusers's Anzeigen, es wird Euch großen Vorteil bringen.

..... **Wartet auf unsere Große Neuigkeit in nächster Zeit. Zweifelst nicht daran, daß sie wirklich groß ist.** Brusers hält bereits den Vergleich aus mit den Preisen der Versandhäuser. Was wird geschehen, wenn er für Bar einkauft und verkauft?

Der Laden, der den Vergleich bestehen kann mit den Preisen der Post-Versand-Häuser
Qualität für Qualität

C. BRUSER

HUMBOLDT, SASK.

Der Laden der Bargeld-Preise dessen Werte und Preise bekannt sind als
Die besten im Distrikt.