

Några reflexioner öfver affärsresor.

Suber, Ernst

12 N Br.



National Library
of Sweden

Ebon
Handel
(Br)
n 40

Särtryck ur Affärsvärlden.

NÅGRA REFLEXIONER ÖFVER AFFÄRSRESOR.

Af ERNST SUBER.

För att vara en god handelsresande behöfvas, liksom för att med framgång sköta nästan hvarje kall här i lifvet, *arbetsamhet, ihärdighet och ärlighet.*

En och annan gång kan nog äfven den lyckas, som »reser fram» med andra än dessa medel; men i längden går det endast för den, som förstår eröfra sina kunders sympati och förtroende, och dessa bibehållas säkrast genom ofvannämnda tre egenskaper.

Jag vill nu först inlåta mig på de *svårigheter*, som en handelsresande har att bekämpa, sedan vill jag ägna några ord åt de *frestelser*, som han lätt faller uti, och slutligen vill jag gifva några *råd* åt dem, som af böjelse eller för existensens skull ägna sig åt detta yrke.

I. SVÅRIGHETERNA.

Då en resande kommer ut på egen hand, från sitt affärshus, för att upptaga order, kännes det först egendomligt nog. Lösen är: 1) han skall *sälja* och sälja mycket; 2) sälja till kunder som betala (d. v. s. som det ej behöfver förloras på); 3) sälja till de kunder, som firman uppgifvit; 4) göra upp gamla fordringar; 5) sälja till sådana priser att det »bär sig» (d. v. s. ej för billigt), och 6) skall han göra upp så fördelaktigt som möjligt för sin firma (d. v. s. få ränta för öfvertid och korta accepter etc.); men ändå *sälja*.

Alla dessa saker äro så lätta att tala om, men svåra att förena, ja ibland omöjliga! Betrakta vi nu först, *hvad det vill säga, att sälja mycket*, förstås nog lätt innebörden däraf. Affärsområdena må nu vara aldrig så olika, äfvensom firmornas omkostnader och storlek, men med att sälja mycket förstås alltid, att på hvarje kund, som anses kunna betala, få det högsta möjliga belopp att fordra, sedan ordren är expedierad. Då man vet, att just dessa kunder, som anses kunna betala och kunna köpa mycket, äro kända och utpekade af alla firmor för deras respektive resande, så inses lätt, huru mycket och ofta de besökas af säljare.

De få därigenom offerter på låga priser, de få tillfälle se profver från en mängd olika håll, och just däri ligger svårigheten för den resande att kunna göra både kunden och sin firma till nöjes. Han vill så gärna sälja — eller rättare sagdt — han *skall* sälja.

Firman vill emellertid ej sälja till för låga pris, naturligtvis, och kunden vill ej heller köpa till högre pris, än han behöfver betala från annat håll — se där ett stort tvistefrö emellan affärshuset och dess resande.

Till närmare belysning häraf ännu ett par exempel:

En resande har nämligen ett s. k. extra pris, att användas endast för stora poster. Han kommer då till en köpman, som kan använda mycket, exempelvis i *en* artikel. Han uppgifver sitt extrapris, i hopp att erhålla en större order. Ibland kan detta misslyckas, på så sätt att köpmannen af försiktighet endast köper obetydligt af ifrågavarande artikel, för att se, om han sedan möjligen kan erhålla ett ännu lägre pris därå.



1904.

Den resande har då, som det för en utomstående ser ut, onödigtvis använt sitt extrapris för en bagatell-order. Han har, som det heter, sluddrat med priserna, och dock har han endast handlat efter bästa öfvertygelse! Det säges då ofta, att köpmanen hade nog kunnat köpa detta lilla kvantum till det högre priset.

Det är mycket sant, men så kan ej en resande resonera — han måste *försöka* få stora order!

Ett annat exempel: en resande börjar sin resa på en af sina s. k. bästa platser, där han tror sig hafva utsikter att erhålla bra order. Han är rädd, att konkurrenter, som komma efter honom, skola gå under honom i priser, och därför använder han *sitt* lägsta pris, för att undvika missnöje hos kunden efteråt, eller hvad värre är, eventuell returnering eller annullering af ordern — ledsamma fall, som ändå kunna förekomma genom den mängd besök, hvilka fresta en del köpmän att köpa mera än de behöfva, och sedan våga de ej eller vilja de ej behålla det. —

Jag kände en köpman, om hvilken det ej alldeles utan skäl sades, »att han returnerade halfva sin order och kontramanderade den andra hälften!»

Detta var naturligtvis öfverdrift och ett ledsamt undantagsfall, men jag ville såsom ett exempel nämna det bland svårigheterna.

Visserligen finnes det orderkopior, men det har blifvit ett stort prejudikat, att firmorna ofta nog måste godkänna kontramanderingar och returvaror, och det står ej alltid i en resandes förmåga att vid sina försäljningar kunna undvika dessa såväl för firman som för honom själf tråkiga saker.

Otaliga andra exempel skulle kunna framdragas, för att visa de svårigheter, som möta den resande vid försök att sälja och erhålla stora order. — En gammal och solid köpman har också många goda, gamla vänner, som han vill gynna, och så blir härigenom ofta hans order delad.

Bästa sättet att lyckas som säljare, hvarom vidare framdeles i »Råden», är ett godt, ärligt samförstånd emellan affärshuset, den resande och kunder.

Jag kommer nu till den andra af svårigheterna, nämligen: *att sälja till säkra kunder.*

En kunds soliditet kan stundom förändras från en resa till en annan. Han kan hafva gjort förluster, förlorat på borgen, fått uppsagda främmande penningar, som han haft i affären, så att, fastän han af utomstående kan anses lika solid som förut, han ej är det.

Detta är en sak, som den resande ej alltid får reda på, och utgör en stor svårighet. Ty kunden kan ibland ej själf omtala dessa saker, som skulle nedsätta hans kredit, och köpmannaföreningens ombud rådfrågas ju ej för en kund, som anses solid, och dessutom kunna ombuden misstaga sig.

Det finnes äfven kunder, som, utan någon egentlig förmögenhet eller vidare tillgångar, dock äro värda kredit, genom sina små omkostnader och sin skötsamhet; många af dessa hafva visserligen små resurser, såsom t. ex. marknadsresande; men få de vara friska och i stånd att arbeta, göra många af dem alltid rätt för sig. Äfven bruka de använda mycket varor och äro vanligen trogna kunder. Nu kan ej sådana handlandes soliditet vara så säkert bekant — men en gammal resande känner dem — och vet, att de ofta äro mycket pålitliga. Men härvidlag finnes den svårigheten, att genom sjukdom blifva dessa kunder ibland osolida, då de hafva svårt få ut sina fordringar utan att själfva kunna resa och arbeta.

Och de tillhöra en klass köpmän, som dock såsom afnämare äro beaktansvärda och ej få försummas af en nitisk resande.

Att sälja till de *kunder*, som *firman uppgifver*, faller sig stundom svårt. Firman uppgifver naturligtvis för den resande de större och mest solida köpmännen inom sin bransch, på de platser, som skola besökas.

Ibland kunna dessa köpmän hafva äldre förbindelser, som de gärna bibehålla. Äfven händer det, att en firma, den må nu vara aldrig så bra, ej passar, hvad be-



träffar artiklar, urval o. d. för den eller den köpmannen. Han kan stundom ej vilja köpa af samma firma, som säljer till andra på platsen. Han kan vara god vän med chefen i en annan firma eller dess resande, och vill hellre gynna dem än andra. — Han kan stå i gammal tacksamhetsskuld till en firma, som då han behöfde tillfällig hjälp, gifvit honom den, och därför köper han helst af denna. Han kan vara missnöjd med korrespondensen från en firma och är då ohågad köpa af denna, äfven om hon är bra och ansedd.

Detta utgör några af de exempel bland de många, som skulle kunna framdragas, för att visa, att det ej alltid är möjligt för den resande att erhålla order från de köpmän, som firman gärna vill arbeta med. Han måste då försöka erhålla nya, andra kunder, och kanske blifva då de äldre, finare köpmännen ännu mer gensträfviga vid hans nästa besök; ty det finnes många större affärsmän, som ej tycka om — och det med rätta — att samma artiklar föras af nybörjare och mindre köpare, hvilka sätta ned priserna, dels af konkurrentafund, dels för att vinna kunder.

Att göra upp gamla fordringar är en kinkig och ofta grannlaga sak. Då man, som resande, kommer till en köpman för att sälja, är det af vikt att allt går så lugnt och angenämt till som möjligt.

Det finnes t. ex. en kund, som kan hafva gammalt förfallet, men som är absolut säker, fast kanske långsam betalare, af ett eller annat skäl. Han kan ibland blifva sårad öfver att blifva kräfd, fastän det nog kan vara befogadt. Han kan vara af den åsikten, att då han ändå *betalar*, behöfver han ej anmodas därtill. Att då för en resande, vid sitt besök hos köpmannen i fråga, samtidigt begära uppgörelse, faller sig ibland svårt. Han kan vara rädd mista ordern och kräfver därför ej kunden. Detta göres i firmans eget intresse, men han kan ändå få förebräelser af firman, för det han ej gjorde upp, vid sin därvaro.

Det finnes äfven en annan kategori af kunder, som ha svårt att bestämma precis när de äro i stånd betala. De kunna vara solida, men hafva själfva utestående fordringar och äro därför ej hågade att göra upp, då den resande besöker dem, äfven om skulden är gammal; ty de kunna ej beräkna, när de få in sina egna fordringar.

Men, invänder någon, det finnes ju accepter — och det är väl ej för mycket, att de lämna sådana, då de hafva gammalt förfallet!

Så göra nog också många. Dock finnes det ärliga, solida köpmän, som faktiskt ej kunna utställa några växlar, då de helt och hållet äro beroende af det sätt, hvarpå de själfva få betaldt. Ledsamt nog får en detaljist ofta vänta länge på likvid från äfven s. k. fina kunder, som mycket väl kunde betala förr; men ändå dröja de länge, och detaljisten »vågar» ej kräfva dem, ty då kunna de blifva sårade och sluta handla hos honom.

Att få uppgjortt med dylika kunder, kan för en resande vara svårt, och det är oftare klokare vänta, då man vet att köpmannen är solid.

Att sälja till sådana priser, att det bär sig, och ej för billigt, är till en stor del behandladt här ofvan. — Men vill jag nu påpeka ett par synpunkter till angående denna svårighet:

Nästan hvarje en-gros firma har ett högre och ett lägre pris. Det fordras stor urskillning af en resande att rätt använda dessa. En duglig resande vill naturligtvis, att hans firma skall få så bra betaldt som möjligt för sina artiklar, men det finnes ett par faktorer, som han måste taga med i beräkningen. Han kan t. ex. vara god, personlig vän med en kund, som gärna köper af honom. Kunden kan då fråga: »Är detta ditt allra yttersta pris?»

En hederlig karl bör då naturligtvis alltid uppgifva detta, äfven om han *kunnat* få ordern till det högre priset.

Som här ofvan nämnts utsätter sig en resande för returnering och kontramandering, om billigare pris erbjudes, efter det han varit på platsen, och därför är det ibland

svårt att *våga* använda det högre priset. Det kan äfven inträffa, att en resande har flera kunder på samma plats, och däribland kunna finnas umgängesvänner, som ibland samtala om priser o. d. Att då ej gifva äfven en *mindre, fin* köpare det lägre priset, som man gifver en större afnämare, kan vara riskabelt nog. Man hade nog mycket väl kanske *kunnat* få det högre priset af den mindre afnämaren. Men det skulle kunna hända och har händt, att denna skillnad i prisen blir bekant, antingen genom personligt samtal, eller oftare blir det spridt genom andra resande.

Detta uppväcker naturligtvis missnöje, och utgör en sak, som ofta afskräcker en resande från att använda det högre priset.

Att göra upp så fördelaktigt som möjligt för sin firma, är ej heller alltid lätt, såsom af nedanstående framgår. Vid försäljningar, där ej accept af köparen lämnas vid varans emottagande, sker debitering mot tre eller sex månaders tid, enligt lämnad faktura.

Då nu en resande, vid sitt besök hos kunden, samtidigt gör upp, är det svårt för honom att absolut bestämdt hålla på den å fakturan utsatta tiden.

Kunden betalar ibland kontant, och fakturan kan vara mera än tre eller sex månader gammal. Att då begära ränta för begagnad öfvertid misstyckes ofta och ser småaktigt ut, då man samtidigt erhåller en order.

Detaljisten resonerar så, att, får *han blott betaldt*, är han tacksam, *han* får ej räkna så noga med *sina* kunder! Grossisten vill hafva ränta från den dag, skulden är förfallen, och vill att hans resande skall iakttaga detta vid uppgörelsen. Men detta är svårt, ibland ogörligt, om man vill stå på god fot med sin kund.

Ibland sker uppgörelsen med accept, och då blir förhållandet detsamma. Det är ej alltid möjligt för den resande att då erhålla ränta precis från förfallodagen; han vill försöka medla något, för att kunden skall blifva belåten och samtidigt lämna en bra order.

Firman blir kanske nu ej nöjd med uppgörelsen, men det resoneras ej lika på grosshandelskontoren och i landsorten.

En svår sak är också att alltid få så »korta» accepter, som firman önskar erhålla. Kunden tycker ibland, att då han gör upp med växlar, bör han kunna få taga dem på för honom lämpliga tider, och är det, som det ser ut, ohumant af den resande att ej gå in på de tider, som kunden vill acceptera på.

För att vara fullt opartisk medgifves gärna, att detta firmornas önskemål, att ej taga för »långa» accepter, är ganska befogadt.

Dessa accepter »långt in i evigheten», såsom en af våra grossister brukade yttra sig, äro dels ej så lätt diskontabla, dels blir kunden härigenom skyldig för flera säsonger, och riskerna då större.

Efter att nu hafva vidrört några af de allmännaste svårigheterna, vill jag i en följande artikel något ingå på de frestelser, som möta de resande.

II. FRESTELSERNA.

Dessa skulle jag vilja indela i *yttre* och *inre*.

Bland de förstnämnda framträder då i skarp dager nödvändigheten för en handelsresande att större delen af året nödgas bo på hotell och det därmed förenade ute- och kafélifvet. För dem som hafva smak för starka drycker och vällefnad, är detta en stor frestelse, helst då man vanligen på resorna är stadd vid god kassa. Detta beständiga »kroglif» utgör äfven en fara i annat afseende. På ett hotell tolereras ofta — sorgligt nog — mycket af en resande, blott han är god kund och ej är kinkig med penningars utgifvande. Följden häraf blir en sorts själfsvåld och öfversitteri, hvilka lätt öfvergå till vana.

På kaféerna råkar man ofta gamla »stamgäster», som gärna vilja hafva sällskap eller ett parti biljard, och mången resande frestas härigenom att använda tid och krafter på saker, som alls icke ha något godt med sig. Man fördröjer sig lätt vid glaset och

samspråkar långt in på »småtimmarne»; man får därigenom vana att gå sent till sängs och att ligga länge om morgnarna, för att taga igen sig, hvilket — såsom regel — ej bör förekomma på resorna. En helt annan sak är att vara tillsammans och hafva det angenämt i sällskap med sina kunder och deras bekanta. Detta är en nödvändighet och en afgjord god sådan, då man därigenom bättre lär känna hvarandra och man äfven genom umgänget med hyggliga köpmän har nytta i många afseenden.

Det finnes något i umgängeslivet på resorna, som heter »ett litet parti kort», hvilket kan öfverdrivas och i hög grad urarta. Man frestas därigenom att vara uppe långt in på nätterna; det händer ofta, att stickord och obehagliga saker komma fram vid spelbordet, och är detta något som, af helt naturliga skäl, mycket bör varnas för. Efter en natt, tillbragt i rök vid spelbordet, är kunden ej gärna hågad för affärer, och den resande är nog ej heller så lämplig att på ett jämnt och lugnt sätt ägna sig däråt.

För köpmannen gör det ju ingenting att ibland vara med på dessa spelpartier, om han nu är road däraf, men för den resande är det något helt annat. Han har ju jämnt och ständigt tillgång här till, får stundom smak för dessa spelnetter och får lätt behof af dem, äfven utom resorna.

Då man är ute och reser, behöfvas penningar nästan jämnt; man har utgifter till höger och vänster. Följden här af blir, att man, äfven om man ej är slösaktigt anlagd genom resorna får en vana att gifva ut penningar lättvindligt nog.

En resande kan ej vara sparsam, ty det går ej. Han behöfver hotellbetjäningen, han behöfver bra och lämpligt belägna rum, ty sådant inverkar på dem som besöka den resande, och den som är knusslig, blir ej väl betjänad på hotellen. Detta är ett oskick, men faktiskt, och man frestas härigenom att ej handtera penningen som man borde. Det brukas på resorna, ofta nog, att äfven på förmiddagarna, då det göres affärer, dricka en liten grogg. Om nu också detta ej gör så mycket, då det sker med måtta, leder det dock lätt till vana. Dessa förmiddags-groggar med kunder och vänner hafva ibland det frestande för somliga, att de blifva ett behof, och för sådant kan man ej nog varna.

Jag har känt resande som påstå, att de fram på förmiddagen känna en sorts sugning och illamående, innan de fått sin lilla grogg, och sedan regelbundet taga den, äfven utan sällskap.

En massa dylika *yttre* frestelser kunna ytterligare uppräknas — må de nu nämnda utgöra några exempel här på. Jag öfvergår nu till hvad jag kallar en resandes *inre frestelser*.

Något som ofta praktiseras vid försäljningar, är, att den resande för kunden säger: »Häraf har jag sålt så och så mycket; häraf har den och den store afnämaren köpt det och det kvantumet.» Naturligtvis sker detta för att få kunden att intressera sig för den artikel, som nu framhålls, och det göres i bästa afsikt, för att få sälja mycket; men dessa »fingerade» försäljningar, som ofta förekomma, blifva en vana, och leda till att osanningar brukas.

Det fanns en gammal resande, som såg saker och ting i bra nog stor skala. Han hade en kund uppe hos sig, som han anförtrodde, hvilket stort parti väfnader han nyss sålt till den störste köpmannen på platsen.

Då kunden gick från den resande, mötte han händelsevis nyssnämnde köpman, som skulle köpt detta stora parti, och sade också då till honom: »Det var mycket du köpte af honom, jag nu kommer ifrån».

Denne hade *då ej alls varit uppe hos den resande!*

Många resande hafva af sina firmor en viss bestämd summa per dag, som de få resa upp och som ej får öferskridas. Dessa s. k. bestämda resekostnader kunna för många resande leda till den frestelsen, att de kvarstanna längre, än hvad som behöfves, på de platser, som de skola besöka. De resonera så: att resa de för fort, kostar det mera per dag — och resa de långsamt, ja, då förtjäna de där på!

Detta är en farlig sak i många afseenden, om den resande låter den egna, eko-

nomiska fördelen fresta sig till att resa långsamt, för att förtjäna på resekostnaderna. En handelsresande skall resa fort och ej uppehålla sig längre än hvad nödigt är på platserna.

Först och främst kommer han för sent till somliga kunder, om han här och där dröjer onödigt länge, och dessutom blir detta en orsak till, att kunderna ej göra sig brådt med att besöka en sådan resande. Han stannar ju länge kvar, så man ger sig god tid med att gå upp till honom och besöker kanske förr en annan resande, kanske en konkurrent, som man vet reser fort och ej stannar så länge på platserna.

Så hafva vi provisionssystemet, som frestar en del resande att ej vara tillräckligt noga i valet af kunder. Ju mera man säljer, desto mera förtjänar man själf; detta är en farlig frestelse. Man vill visst ej utsätta sin firma för förluster, men man tror så gärna det man hoppas, och om också en kund, som köper liberalt och mycket, ej är afgjordt solid, så hoppas man, att han nog betalar, både för firmans skull och — för provisionen!

Detta är naturligtvis mycket orätt resoneradt. Men det skall vara en *ovanligt* samvetsgrann resande, som, då han har provisionsvillkor, ej »forcerar» sin försäljning väl mycket. Jag för min del är också afgjordt emot detta provisionssystem. Har en firma en pålitlig resande — och någon annan bör hon ej behålla —, så anser jag, att en bestämd, fast lön är det riktigaste och i längden bäst, både för firman och dess resande.

En annan frestelse för den resande är, att han, då det tager emot med försäljningen, trots allvarliga bemödanden, lätt blifver modfälld och misströstande. Detta är då till afgjord nackdel för resans lyckliga utgång, och frestas mången därigenom — jag har sett sorgliga exempel därpå — till missbruk af spirituosa, för att på så sätt hålla modet uppe och ej för kunderna visa sig misströstande. Ej heller får en resande duka under för en frestelse, som han lätt kan råka i, nämligen att visa tecken till retlighet mot sina kunder.

Man får ibland göra så mycket besvär förgäfves; man kan få obehag och förargelser för felaktig expedition från firman, för dålig förpackning af varorna, för det en eller annan artikel utfallit illa etc. — saker som en resande kan vara alldeles oskyldig till.

Man kan då blifva frestad att tycka sig orättvist bemött. Men man bör på ett lugnt sätt taga sin firma i försvar, för att försäljningen ej skall lida — om man också i själ och hjärta ger kunden rätt.

Äfven är det lätt att blifva hetsig och ovänligt stämd mot sin firma, då man därifrån får förebråelser för retursändningar och möjliga små eftergifter, som man godkänt hos kunden, för att han fortfarande skall köpa.

Som det synes af föregående, är det ej så få svårigheter och frestelser, som möta en resande vid utöfvandet af hans kall.

Jag vill nu, med den öfver tjuguariga erfarenhet jag haft under mina handelsresor, komma med några välmentade råd, till bekämpande af dessa svårigheter och frestelser, som falla på vår lott.

III. RÅDEN.

Att i handel och vandel uppföra sig så, att hvarje medlem af handelsresandekåren gör sitt till för att hålla kårens anseende uppe, är något som ej nog varmt kan tillrådas.

Af stor vikt är att genom sitt uppträdande och lefnadssätt göra sig förtjänt af att gärna vara sedd i ansedda köpmäns familjer.

Detta har i många afseenden mycket godt med sig.

Först och främst utgör det en hälsosam motvikt till kafé- och värdshuslivet, och så kommer den resande därigenom på en helt annan fot, hvad vänskap och umgängeston beträffar, med den kund, i hvilkens hem han umgås.

Vänskapen bibehålles bäst och säkrast därigenom, att köpmannen *kan* taga sin affärsresande upp i sin familj, och att den resande någon gång i gengäld får se såväl sin affärsvän som dennes hustru ute hos sig på hotellet.

En resande, som är vän i familjen, gynnas aldeles afgjordt framför andra, och är det ett godt råd, att man bör hålla sig så uppe såsom enskild person och handelsresande, att detta umgänge *kan* fortsättas.

Man blir äfven härigenom bekant med familjens umgängesvänner, som det är af nytta att lära känna, då det alltid ingifver förtroende för en resande att hafva goda och bra bekantskaper.

»Säg mig med hvem du umgås, och jag skall säga dig, hvem du är» — gäller äfven härvidlag.

Att alltid försöka arbeta med de finaste och största köpmännen är äfven *indirekt* af stor vikt. Allting sprides ju snart, och har en resande de stora och bra kunderna, utgör detta en god rekommendation för honom.

Man vet att t. ex. den store X. köper mycket af honom, och då *han* kan göra det, så är det bestämdt äfven skäl försöka för oss, fast jag aldrig förr »gjort» med firman, så resonera köpmän ofta.

Måttlighet, ej endast i fråga om dryck och mat, utan i hela sitt uppträdande, tror jag att en resande har mycken nytta af.

Att vara alltför öfverdrifvet artig och fjäskig inger ej förtroende, att vara alltför envis och påtrugande tröttar kunden och gör honom obenägen för fortsatt affärsförbindelse.

En handelsresande bör naturligtvis försöka få visa hvad han har att sälja, och försöka få sälja så mycket som möjligt — men med urskillning, och han bör ej visa sig alltför enträgen.

Ofta händer då, att köpmannen, som haft besök af en dylik alltför »energisk» resande, tänker för sig själf: »Den skall jag hädanefter akta mig för!» Har han däremot haft att göra med en, som på ett lugnt och måttligt sätt framhållit sina artiklar, stämmer detta honom för fortsatta affärer med samme resande.

Man bör såsom resande hafva så pass mycket jugement, att man snart lär sig inse, hvilka af artiklarne man för som passa bäst för de respektive afnämarna. Det kan finnas en del artiklar, hvilka alls ej äro lämpliga för den köpmannen, som vid ett tillfälle besökes; andra af dem kunna vara af mera intresse för honom, och på så sätt tråkar man ej onödigtvis ut sin kund, utan koncentrerar, så att säga, hans håg för inköpen mera, och upptager ej för mycken onödig tid vid försäljningen.

Att under resorna stiga tidigt upp om morgnarna är af stor betydelse; ej endast i det afseendet, att arbetstiden blifver längre, utan det är äfven tillrådigt att på morgonen råka sin kund. Han har då ej ännu indelat sin dag, så han kan lättare bestämma, om och när han har tid med den resande. Längre fram på dagen är han kanske icke hemma, då kommunala och andra göromål kunna hålla honom från affären. På morgonen har han ej haft så många andra besök af resande, hvilka då ännu ej hunnit tinga på honom eller kanske tröttat och förargat honom. Att strax efter frukosten, vanligen vid 9-tiden i landsorten, göra sina kunder besök, är det säkraste sättet att råka dem hemma. Det har äfven *den* fördelen, att om man då fått besked, att t. ex. denna dag är olämplig för *en* kund, så har man tid försöka få andra kunder, eller ock ägna sig åt skrifgöromål, uppgörelser, defektuttagningar etc., som äfven kräfva sin tid.

Något som noga bör iakttagas af en handelsresande, är att alltid lämna orderkopior.

Det ser ej blott slarfvigt och illa ut att ej lämna sådana, men, hvad värre är, det gifver lätt anledning till krängel och obehag.

Ty utan orderkopior kan en köpman lätt köpa dubletter, då det ej är möjligt, dem förutan, att minnas hvad han köpt från de olika firmorna, och på så sätt uppkomma annulleringar af order samt returvaror.

Visserligen finnas många köpmän, som själfva, vid orderns afgifvande, skriva upp hvad de köpa, men då man begär kopia och anser sig hafva att göra med hederliga resande, så utöfvar köpmannen ej alltid denna kontroll.

Nästan alla kunder fordra också orderkopior. Men det finnes dels resande som bortglömma detta, dels sådana som underlåta det *med flit*.

Jag kommer nu in på en ledsam sak, men den *förekommer* och har förekommit — tråkigt nog —, så den måste vidröras och *afrådas* ifrån.

Jag menar det s. k. *påskrifningsystemet*. Mången ej så nogräknad resande ökar gärna på en afgifven order, så att den blifver större, än den i själfva verket är.

Att man skrifver till en eller annan bit, eller ökar på ett kvantum något litet, tro somliga resande att kunden ej så noga kan märka — i synnerhet då orderkopia ej finnes — och därför tillåter han sig detta oskick för att öka sin försäljning.

Det moraliskt oriktiga i denna sak ligger ju i öppen dag, men äfven af andra skäl bör ingen resande låta sig frestas därtill.

Kan det någon enda gång lyckas, så misslyckas det helt säkert oftast och gör då slut på det förtroende, som är *absolut* nödvändigt för en resande att åtnjuta, om han med heder och framgång skall kunna sköta sin plats.

Att ej gömma på de erhållna ordena, utan *så snart som möjligt* insända dem till sin firma, är af stor vikt. En och annan artikel kan ibland slutsäljas, och ju förr ordern kommer in, desto mera utsikt är, att artiklarne då finnas kvar. Äfven kan det hända, att kunden är i behof af någon sak, som skall sändas genast, och uppväcker det då förargelse hos honom att behöfva vänta därpå.

En resande bör så ofta som möjligt skrifva till och få meddelande från sin firma. Möjliga varudedefekter och prisförändringar kunna då fortare iakttagas af den resande, och ordena blifva därigenom säkrast afförda och bäst expedierade.

Att resa fort och ej stanna längre på platserna, än hvad som är nödvändigt, är något som jag funnit vara bra och afgjordt tillråder.

Mycket onödigt festande undvikes, då man ej tager för god tid. Man har äfven synnerligen under senare delen af resan, mycken nytta af den tid, som är inbesparad. Kommer man för sent, är det ibland omöjligt få order, om man också har goda och trogna kunder. Den ena artikeln efter den andra kan plockas bort af dem som varit före på platsen, och ordena på så sätt förminskas.

Att tala illa om sina konkurrenter är något som icke bör ske.

Tyvärr kan det nog ligga nära till hands att säga något förklenande om en konkurrent — antingen personligen, om hans firma eller priser —, men vackert är det ej, och i allmänhet nedsätter en resande sig själf genom detta »negativa» framhållande af sig själf och sin firma.

Nej, ett ärligt, höfligt, bestämdt och måttligt uppträdande vinner kunder och bibehåller dem; sådant har man nytta af, det lättar svårigheterna och minskar frestelserna.

Det är ju äfven meningen, att man på detta sätt skall färdas fram här i lifvet, äfven såsom *icke handelsresande*.

Mina små reflexioner äro dock, såsom nog mången skall kunna med fog säga, så exklusiva, att de ej kunna intressera andra än handelsresande. Jag medgifver detta gärna. Har läsningen häraf något intresse för dem som tillhöra eller komma att tillhöra detta yrke, som jag länge sysslat med, då hafva de ej tillkommit alldeles utan ändamål.