

April, Juni, Juli, Oktober und November eine Abnahme, für die Monate Januar, August und Dezember eine Zunahme; das Jahresergebnis war 10% schlechter als im Vorjahre. Ein kleines Berliner Vorortgeschäft erzielte den gleichen Umsatz wie im Jahre 1928; die Monate März und November waren erheblich besser als das Vorjahr, während der Dezember etwas schwächer war. Der Umsatz eines Geschäftes in einer württembergischen Kleinstadt war 1000 RM geringer als im Jahre 1928; die Monate Januar bis November entsprachen ungefähr dem Vorjahre, während der Dezember um 50% schwächer war. Ein Geschäft in einer rheinischen Mittelstadt konnte dagegen den gleichen Dezember-Umsatz erzielen, während das Jahresergebnis 10% schlechter war. Ein größeres Geschäft einer norddeutschen Provinzstadt steigerte den Jahresumsatz um 12,5%, den Weihnachtsumsatz sogar um 25%. Ziemlich ungünstig lauten die Nachrichten aus Ostpreußen sowie überhaupt aus allen Gegenden, in denen die Landwirtschaft die ausschlaggebende Rolle spielt. Verhältnismäßig häufig sind die Berichte über ein gutes Konfirmationsgeschäft. In Berlin scheinen die guten Mittelgeschäfte sowie die Geschäfte in einer ganzen Anzahl von Vororten besonders gut abgeschnitten zu haben. Bei einer sehr großen Anzahl von Berliner Fachgeschäften blieben aber die Ergebnisse des Weihnachtsgeschäftes um 10 bis 20% und darüber hinter dem Vorjahre zurück. — Auf die Gründe dieser sehr verschiedenartigen Entwicklung werden wir weiter unten noch zu sprechen kommen.

Konnte im vorigen Jahre mit besonderer Genugtuung als charakteristisch festgestellt werden, daß fast überall Waren in mittlerer und höherer Preislage gekauft wurden, während die ganz teuren Stücke nur wenig gefragt waren, hat sich diese Tendenz dahin geändert, daß ganz überwiegend Waren in niedriger und mittlerer Preislage bevorzugt wurden. Nur von einem einzigen Geschäft, und zwar aus einer brandenburgischen Mittelstadt, wird uns berichtet, daß Brillantringe bis 300 RM, goldene Uhren bis 375 RM, goldene Halsketten und breite teure Armbänder gut gekauft wurden. Auch größere Berliner Juweliengeschäfte konnten Stücke im Preise über 200 RM nur sehr schwer absetzen. Die wichtigste Ursache für diese allgemeine Erscheinung ist in dem erheblichen Rückgang der Kaufkraft zu erblicken. Bei alledem ist es ein erfreuliches Zeichen, ein guter Wechsel auf die Zukunft, daß die Zahl der Käufer, sowie die der verkauften Gegenstände zugenommen hat, das Interesse für unsere Waren also gewachsen ist.

Von den einzelnen Warengruppen bildeten wiederum und zwar fast ausnahmslos die Damen-Armbanduhren den größten und wichtigsten Verkaufsartikel. Aber auch bezüglich dieser so ungemein beliebten Uhren wird allgemein berichtet, daß billige und mittlere Waren bevorzugt wurden, während teure Uhren nur geringen Absatz fanden. Sehr gut gingen, nach einem Berichte aus Westdeutschland, solche Uhren in der Preislage von 30 bis 40 RM (drei Viertel in Double) sowie goldene in der Preislage von 50 bis 70 RM. Ein württembergisches Geschäft nennt als Preislagen 16 RM für Plaqué-Uhren, 42 RM für silberne und 65 RM für goldene Uhren. Ein norddeutsches Geschäft bemerkt, daß Armbanduhren bis 50 RM sehr gut abgesetzt wurden, bis zu 100 RM zufriedenstellend und über 100 RM wenig. Ein bedeutendes ostpreußisches Geschäft weist darauf hin, daß goldene Damen-Armbanduhren meistens zum Preise von 60 bis höchstens 75 RM verkauft wurden gegen etwa 110 RM im Vorjahre. Nach dem Berichte eines großen norddeutschen Uhrengeschäftes gingen Uhren zum Preise von 20 bis 40 RM am meisten fort, bis 90 RM erheblich weniger und bis zum Preise von 300 RM nur ganz selten. Nach den Berichten einiger brandenburgischer Geschäfte wurden am meisten Uhren mit Moiréband, in größeren Geschäften auch solche mit Geflechtband ver-

langt, während nach einer uns auch aus Westdeutschland zugegangenen Mitteilung Uhren mit Metallband mehr als früher verlangt wurden.

Erheblich unterschiedlicher war der Absatz von Herrenuhren. Allgemein wird, mit einer Ausnahme, über den sehr geringen Absatz besserer Taschenuhren geklagt. Gut scheint im allgemeinen der Verkauf solcher Uhren in der Preislage von 40 RM und darunter gewesen zu sein. Der Verkauf von goldplattierten Taschenuhren mit einer Garantie für das Gehäuse von 10 bis 20 Jahren hat fast überall eine starke Zunahme erfahren. Der Absatz von Herren-Armbanduhren blieb hinter demjenigen von Damen-Armbanduhren noch weit zurück. Sie haben sich zwar hier und da weiter durchsetzen können, doch ist eine besondere Tendenz nicht zu erkennen.

Das Geschäft in Großuhren war, diese Gruppe als eine Einheit genommen, fast überall außerordentlich schlecht. Dies bezieht sich in erster Linie auf das durch die vielen Außenseiter ganz auf den Hund gebrachte Geschäft mit Hausuhren sowie auf die Wanduhren, die ja seit Jahren schon ein Kapitel für sich bilden. Verschiedentlich wurde jedoch ein ganz gutes Geschäft in Tischuhren, Stiluhren und Weckern erzielt. Daß die neuesten Formen von Tischuhren bevorzugt wurden, wird uns zwar von einigen wenigen Geschäften berichtet, doch kann dieses Urteil leider noch nicht als maßgebend für die Gesamtheit angesehen werden. Der Inhaber eines aufstrebenden Geschäftes einer norddeutschen Mittelstadt klagt darüber, daß eine Wanduhr in der Verkaufspreislage von 45 bis 50 RM fehlt, ebenso wie eine Hausuhr zum Preise von 120 RM, die in den Möbengeschäften zu haben sei. Den Uhrenfabriken müsse dies ganz besonders ans Herz gelegt werden.

Der schlechte Inlandabsatz von Großuhren erklärt auch die ständig wiederkehrenden lebhaften Klagen der deutschen Großuhren-Industrie. Das Inland ist für das Wohlergehen der Industrie verhältnismäßig viel wichtiger als das Ausland und zwar deswegen, weil aus den bekannten Gründen nach dem Ausland billiger geliefert werden muß. In der Zeit vom Januar bis November 1929 belief sich die Ausfuhr von Großuhren und Großuhrteilen auf 92 919 dz; sie blieb damit zwar hinter dem Vorjahre um etwa 5000 dz zurück, überstieg aber noch etwas die Ausfuhr während des ganzen Jahres 1913. Und trotzdem die Klagen! Wäre die Ausfuhr um 10 000 dz niedriger und der Absatz im Inlande um die gleiche Menge höher, so würde die Lage der Industrie zweifellos eine erheblich bessere als jetzt sein. Daraus geht hervor, daß es im eigensten Interesse der Industrie liegt, nachdrücklicher als bisher zur Förderung des Absatzes von Großuhren beizutragen.

Der Absatz von Edelmetall- und Schmuckwaren der verschiedensten Art war im allgemeinen zufriedenstellend. Teure Waren, z. B. Brillantsachen und Großsilberwaren, wurden fast ausnahmslos sehr schlecht verkauft. Besser war das Geschäft in Bestecken, doch nicht so gut wie in einigen der letzten Jahre; durchweg scheint auch nur in kleineren Posten gekauft zu sein. In Berlin machten sich auch wieder Schleudereien einiger Firmen in Bestecken sehr störend bemerkbar. Schmucksachen fanden im wesentlichen in billiger und mittlerer Preislage Absatz, z. B. Manschettenknöpfe, Broschetten, Ohrringe, Ketten, Ringe (im wesentlichen Plattenringe), Halsschmuck, Armbänder, auch breite, Zigaretten-Etuis, Chatelaines usw. In einzelnen Fällen wurden jedoch gewisse Gegenstände, z. B. Ringe und Zigaretten-Etuis, nur sehr wenig verkauft. Schwach lagen durchweg Herrenketten und Kolliers mit Anhänger, während billiger Steinschmuck, wie besonders aus der Provinz Brandenburg berichtet wird, geradezu glänzenden Absatz fand. — Bezüglich der Nebenartikel sei bemerkt, daß Sprech-