

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 18,— RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW68, Neuenburger Str. 8

## Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,24 RM, für Stellen-Angebote und Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis  $\times$  Multiplikator 1,5 RM)

Postscheck-Konto Berlin 2581  
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin  
Fernsprecher: A 7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

## Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 8, Jahrgang 56 \* Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 \* 20. Februar 1932

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten \* Nachdruck verboten

### Anfangspreislagen, Luxusqualitäten und Mode

Von A. H. Filius

Gar vielen Geschäftsleuten geht es durchaus wider den Strich, daß zurzeit scheinbar nur das Allerbilligste Beachtung findet. Es ist allerdings nicht ganz so schlimm, wie man es im allgemeinen annimmt, denn das Verkaufsbuch sehr vieler Uhrmacher zeigt doch, daß im Laufe eines Monats auch eine ganze Anzahl besserer Stücke verkauft wird. Nur sind diese Verkäufe im Vergleich zu früheren Zeiten seltener geworden.

Man neigt nämlich sehr leicht zu der Meinung, daß nur im eigenen Gewerbe die Preise durch billige Anfangspreislagen verdorben seien. Aber wenn man sich einmal Zeit nimmt, die Straßen zu durchwandern, so wird man dieselbe Beobachtung in allen anderen Geschäften machen. Können Sie sich vorstellen, daß an einem Paar — mit hohem Absatz versehenen — Damenschuhen zu 1,85 RM noch etwas verdient wird? Oder an einem Damenmantel mit Pelzbesatz oben und unten für 9,75 RM? So etwas gibt es aber nicht etwa in Trödeläden, sondern in den besten Geschäften in den Hauptverkehrsstraßen Berlins und wohl auch anderer Großstädte.

„Wie sind überhaupt solche Preise zu erklären?“, fragt sich mitunter der Laie und nicht selten auch der Fachmann. Einmal ist der Grund in einer neu aufgetauchten Konkurrenz zu suchen, ein anderes Mal aber liegt ein besonderes Kalkulationsgeheimnis vor. Zwei Beispiele mögen zeigen, was sich in anderen Gewerbezweigen abspielt.

Die Schuhgeschäfte hatten jahrelang gute Zeiten. Die Produktion wurde immer mehr vergrößert, und plötzlich war ein gewaltiges Überangebot da. Fabriken fingen an zu detaillieren. Die Schuhspezialgeschäfte aber wollten sich die Butter nicht vom Brot nehmen lassen. Zum Schluß kam noch eine tschechische Fabrik auf den Plan und brachte Schuhe in noch nie dagewesener Preislage. Vor kurzem war diese Fabrik mit Damenschuhen zu 2,50 und 1,90 RM herausgekommen. Das größte Schuhgeschäft in Berlin, das mehrere Filialen hat, läßt sich das nicht gefallen, und so kommt der Damenschuh mit 1,85 RM heraus. Konkurrenzkampf!

Dann aber gibt es sogenannte Kalkulationsgeheimnisse, hinter die das Publikum nur in den seltensten Fällen kommt. Auch Fachleute stehen manchmal vor den Fenstern dieser ganz Gerissenen und können nur die Köpfe schütteln. Der Pelzmantel da im Fenster kostet im Großhandel bestimmt 22 RM minimal und dennoch hier in diesem Einzelhandelsgeschäft nur 9,75 RM. Wie ist das nur möglich? Das Kalkulationsgeheimnis ist nicht so einfach zu erkennen, wenn es nicht rein zufällig ausgeplauscht wird. Der Chef des Hauses geht mit dem Scheckbuch in der Tasche auf Raub aus. Die Saison ist zu einem Viertel im Gange. Dieser oder jener Fabrikant sieht schon nach diesem Viertel, daß er sich vergaloppiert hat und mit mindestens ein paar tausend Mänteln sitzen bleiben wird. Da kommt dieser Großaufkäufer hineingeschnitten. „Was kosten diese Mäntel da auf den Stangen?“ — 22, 24, 27 RM usw. ist die Antwort. „Und was kosten sie, wenn ich sie alle nehme?“ Das Weitere kann man sich denken. Wenn es nicht gleich geschieht, so wird der Kauf zu 14 RM das Stück netto Scheck abgeschlossen, nachdem der Mann von der Treppe zurückgerufen wurde. Und jetzt geht die Kalkulation los. 100 Stück werden aussortiert und kommen mit 9,75 RM ins Fenster, 100 Stück mit 12,75 RM, 200 Stück mit 14,75 RM, 200 Stück mit 19,75, 200 Stück mit 24,75 RM usw. bis herauf zu 59 und 69 RM. Der gute Durchschnitt ergibt dann vielleicht 30 bis 35 RM, und der Mann hat groß verdient.

So etwas ist auch nur in Gewerbezweigen möglich, in denen die Mode so schnell wechselt, daß Restbestände aus einer Saison in die andere hinüber zu erhalten, einen noch viel schwereren Verlust bedeutet, als den ganzen Schwindel mit einem Schlage zu einem Schundpreis loszuschlagen.

Es wissen auch nur wenige Menschen, daß nach Beendigung der Saison Zehntausende von Damenhüten einfach in die Müllkästen wandern, denn sonst müßten die Damenhutfabrikanten jedes Jahr ihre Lagerräume vergrößern. Die Mode wechselt gerade bei Damenhüten in letzter Zeit so rasend schnell, daß sie den Fabrikanten vielfach schon unheimlich