

Frankreich hat aus der Geschichte Europas und seiner eigenen Geschichte nicht gelernt, und England glaubt, sein Jahrhunderte lang geübtes Treiben fortsetzen, nämlich immer die stärkste Macht des Kontinents vernichten oder doch erheblich schwächen zu können, um seinen in der ganzen Welt zusammengeräubten Kolonialbesitz weiterhin ungestört für sich auszubeuten. Für dieses eine Mal aber hat es sich geirrt. Sein Tun wird zuschanden werden, und es wird selbst die Folgen tragen müssen, denn jetzt steht es einem einigen Deutschland gegenüber, das unter seinem Führer und in seiner unerbittlichen Entschlossenheit unüberwindlich ist und die englischen Kriegstreiber sowie deren Gefolgsleute in anderen Ländern in ihre Schranken zurückweisen wird.

Daß dies kein leichtes Beginnen ist, und daß es schwere Kämpfe und äußerste Anstrengungen kosten wird, dies Ziel zu erreichen, weiß das deutsche Volk. Deshalb sind alle Versuche, es wieder uneins oder gar seinem Führer abspenstig zu machen, von vornherein zum Scheitern verurteilt. Es hat nur einen Willen und kennt nur ein Wort: **Deutschland wird siegen!**

Diese Feststellungen zu treffen, ist auch Pflicht einer Fachzeitung, denn die Arbeit unseres Faches kann nur gedeihen, wenn Deutschland sein Ziel, den Sieg, erreicht. Dazu gehört, daß auf dem Gebiete der Wirtschaft jedes Gewerbe seine Aufgabe bis ins Letzte erfüllt, denn nur eine völlig intakt gehaltene Wirtschaft kann die Grundlage bilden für die Siege, die im Felde, auf dem Meere und in der Luft errungen werden, und unsere Kämpfer draußen an der Front brauchen die Gewißheit, daß in der Heimat alles in Ordnung ist. In diesem Kriege haben sie diese Gewißheit.

Blicken wir von unserem geschäftlichen Standpunkt aus auf das abgelaufene Jahr zurück, so dürfen wir mit hoher Befriedigung feststellen, daß es ein gutes und ertragreiches Jahr gewesen ist, mag die Sorge und Arbeit auch noch so groß gewesen sein. Wir wollen uns aber darüber keiner Täuschung hingeben, daß bis zu einem gewissen Grade der Ertrag über den Stand einer normalen Entwicklung hinaus gesteigert ist durch die Vorwegnahme von Käufen, die normalerweise erst in späterer Zeit getätigt worden wären. Dadurch sind aber die Läger sowohl im Einzelhandel als auch im Großhandel weit über das normale Maß hinaus angegriffen worden, auch dort, wo man den Gang der Dinge rechtzeitig erkannt und vielleicht auch unseren mehrfachen ernststen Warnungen Beachtung geschenkt hat. Wo dies aber nicht geschehen ist, wird man sich im nächsten Jahre manchmal vielleicht sehr großen Schwierigkeiten gegenübersehen. Es wäre verkehrt, vor diesen Dingen die Augen zu verschließen, sondern es heißt, ihnen mit ruhiger Festigkeit gegenüberzutreten. Dann sind wir stark genug, um auch diese Schwierigkeiten zu überwinden. Es wäre zu wünschen, daß in diesen Fragen nun auch einmal Rat und Führung durch die Organisation des Einzelhandels, die ja für solche Zwecke geschaffen worden ist, sichtbar werden würde.

Es würde keinen Zweck haben, Grossisten und Fabrikanten durch Erteilung unvernünftig übersteigter Aufträge zu bestürmen und schriftlich oder persönlich durch Überredung oder Druckmittel zu versuchen, zu einer bevorzugten Lieferung und Wiederauffüllung der Läger zu kommen. Damit würde nur Verwirrung geschaffen und die Lage erschwert. Außerdem möge man bedenken, daß durch Aufträge ja auch Abnahme- und Zahlungsverpflichtungen entstehen, die zu erfüllen, unter Umständen schwierig oder gar existenzgefährdend sein wird.

Es kann vernünftigerweise nicht damit gerechnet werden, daß die Einkaufstätigkeit der Verbraucher auf unserem Gebiete im Tempo der letzten Zeit fortgesetzt werden wird. Selbst wenn dies von der Käuferseite her möglich wäre, könnte solchen Anforderungen von der Lieferanten-

seite her nicht entsprochen werden. Ein jeder muß also seine Berechnungen und Überlegungen für die nächste Zeit so anstellen, daß er mit seiner Leistungsfähigkeit auch bei einer Schrumpfung des Geschäftsumfanges stark genug bleibt. Im übrigen wird er die vielleicht kommende ruhigere Geschäftszeit klugerweise dazu benutzen, um alle seine Warenvorräte zu mobilisieren und auf einen Stand zu bringen, daß sie berechtigten Ansprüchen der Käufer standhalten. Wo es noch nicht geschehen ist, wird er also veraltete Ware modernisieren oder modernisieren lassen, was oftmals mit geringen Unkosten möglich ist. Unansehnlich gewordene Stücke wird er auffrischen usw., und im übrigen wird er aus den Erfahrungen des abgelaufenen Jahres seine Folgerungen ziehen, sich mit der Abgabe seiner Ware also so einrichten, daß er die wirklich lebenswichtigen Bedürfnisse seines Kundenkreises befriedigen und sein Geschäft auf die Dauer betreiben kann.

Das bedeutet selbstverständlich nicht, daß die Sorge um Laden- und Schaufensterausstattung und -Sauberkeit nun nachlassen dürfte. Es bedeutet ebenso wenig, daß die Werbung durch Anzeigen, im Kino und mit sonstigen Mitteln nun eingestellt werden dürfte. Diese Arbeit muß im Gegenteil ernsthaft und in klug der Zeit angepaßter Form fortgeführt werden. Die Werbung muß vor allen Dingen auch in den Dienst des Erwerbes von Altmaterial, insbesondere von Altgold und -Silber gestellt werden, um die schlummernden Vorräte zu mobilisieren und um sie der Wirtschaft unseres Faches und damit unserer Volkswirtschaft wieder zuzuführen.

Die Werbung soll auch in den Dienst der Reparaturarbeit gestellt werden, der weiterhin zur Erhaltung brauchbarer Zeitmesser im Dienste der Volkswirtschaft, aber auch wesentlich als kräftige Stütze unserer Geschäfte eine besondere Bedeutung zukommt.

Und dann ist noch eins zu bedenken. In unseren Läden stehen wir auf Vorposten gegenüber weiten Teilen unseres Volkes. Hier sind wir mit dafür verantwortlich, daß kein Unmut aufkommt, weil etwa der gerade gewünschte Artikel nicht geliefert oder weil eine Reparatur nicht so rasch fertiggestellt werden kann, wie es der Kunde gern haben möchte. Daß dies unvermeidliche Dinge sind, weiß ein jeder. Daß sie unangenehm empfunden werden, wenn sie jemand persönlich betreffen, ist durchaus menschlich und begreiflich. Ist der Verkäufer aber gegen den Kunden liebenswürdig und höflich, und versteht er es, ihm die Dinge in der rechten Weise und nicht in überheblicher und beherrschender Art darzulegen, dann wird er den Unmut bannen, die Kunden seinem Geschäft als Freunde erhalten und auch hier auf seinem Vorposten zur Stärkung unserer inneren Front wesentlich beitragen. Das sind einige Gedanken zur Arbeit des neuen Jahres.

Nun müssen wir aber noch eines Teiles unserer Berufsangehörigen im besonderen gedenken. Das sind jene mutigen Männer, die auch mit der Waffe in der Hand für die Erhaltung unseres Lebensraumes streiten. Das sind jene stillen Helden, die, dem Ruf der Dienstpflicht folgend, in anderen Betrieben ihr Können und ihre Kraft für Deutschlands Größe einsetzen. Das sind aber vor allen Dingen auch jene tapferen Frauen, die neben der Bürde ihres Haushaltes oder neben ihren Pflichten gegenüber den Kindern nun auch noch die Last der Führung des Betriebes ihrer Männer auf sich genommen haben, die ihnen die ruhige Gewißheit geben, daß sie sich, wenn sie auch fern der Heimat sind, um die Erhaltung des vielleicht in jahrelanger Arbeit aufgebauten Geschäftes keine Sorge zu machen brauchen. Ihnen gilt unser Dank, aber auch das Gelöbnis, daß ihnen auch tatkräftig geholfen wird, wenn immer es nötig und möglich ist. Und das ist der Geist, der Deutschland zum Siege führt.