

So zeigt sich schon noch während des Krieges, wie das Ausland uns, und wie wir das Ausland wieder brauchen, und das gibt für unsere wirtschaftliche Zukunft tröstliche Ausblicke. Manch einer, der mit dem grossen Handel und mit dem Export und Import nichts zu tun hat, der die bedeutende Rolle, die sie spielen, nicht kennt, oder ihre Wichtigkeit nicht begreift, da er etwas von „Binnenwirtschaft“ gelesen hat, vergisst ganz, dass diese „Binnenwirtschaft“, so wertvoll ihre Möglichkeit zurzeit für uns ist, immerhin nur einen Notzustand im Kriege bedeutet. Da wir Rohstoffe einführen müssen, müssen wir auch fertige Waren ausführen können, mit denen wir die Rohstoffe bezahlen. Ohne Rohstoffe aus fremden Ländern können wir auf die Dauer

nicht sein, wir müssen sie haben, aber einen sehr grossen Teil unserer Exportware muss das Ausland keinesfalls haben; und nimmt es uns diese nicht ab, so müssen wir den Wertunterschied in Gold bezahlen, was wir nicht nur nicht wollen, sondern auch nicht können, ohne unsere wirtschaftliche Kraft zu gefährden.

Im Augenblicke des Beginns der Friedensverhandlungen werden und müssen die unterbrochenen Fäden des internationalen Handels wieder geknüpft werden, zum Heile unseres gesamten Wirtschaftslebens, welches sich von schweren Wunden zu erholen hat. Dass diese Möglichkeit nicht allzu schwer ausführbar sein wird, das bewies uns der Verlauf der Herbstmesse 1915. O. U.

Auf Weihnachten zu!

Waren die Umstände, unter denen man im Vorjahre dem Weihnachtsgeschäft entgegensehen musste, schon ganz eigener Art, so ist es heute ganz fraglos noch zu einer Verdichtung der für unser Gewerbe und für unsere Hauptgeschäftszeit ungünstigen Faktoren gekommen. Die unerwartet lange Dauer des Krieges hat uns doch vor Aufgaben wirtschaftlicher Art gestellt, die zu bezwingen neben der uns innewohnenden Kraft und der unerhörten Anpassungsfähigkeit aller erwerbenden und schaffenden Schichten des Volkes auch ein riesiger und unverdrossener Mut gehört. Wir haben ihn erfreulicherweise in ausreichendem Masse bis jetzt besessen, und werden auch weiterhin beweisen, dass wir ihn noch haben, dennoch ist die Sehnsucht nach Frieden — freilich nach einem allein zweckmässigen und uns eine Dauer von Jahrzehnten verbürgenden Frieden — allorts vorhanden und auch verständlich.

Auf Weihnachten zu! — Ist es denn schon wieder so weit? Nun, die Blätter fallen und die Vöglein im Walde, die im Sommer so schön singen, haben sich diese für uns angenehme Beschäftigung schon lange abgewöhnt. Die Sänger sind still geworden, weil ihr Ehestand weitere Fortschritte gemacht hat, und sie beschäftigen sich schon seit langem eifrig, ihre junge Brut durch fleissige Uebungsflüge für die Reise nach den wärmeren Winteraufenthalten vorzubereiten. Das sind deutliche Anzeichen für den Niedergang des Jahres, an dessen Ende Weihnachten, das Fest der Liebe, für uns auch das Fest der grossen geschäftlichen Freude steht.

Und in anderen Jahren kam schon lange der Schwarm der Reisenden, der seine Herbst- und Weihnachtsaufträge bei uns abholen wollte. Jetzt kommt ab und zu ein solcher als seltener Vogel, aber es ist mit dem Geschäft auf beiden Seiten nicht mehr die rechte Liebe. Preiserhöhungen, Kursnachteile, Metallmangel, schliesslich auch das Fehlen der richtigen Personen — des eingeführten bekannten Reisenden auf der einen Seite und des Kunden, des Herrn im Hause, auf der anderen Seite — wirken in gewissem Grade auf die Freudigkeit auf beiden Seiten ein.

Trotzdem wird und muss gekauft und verkauft werden, denn bei der Zurückhaltung, die fortwährend im Laufe des Jahres geübt worden ist, ist Bedarf entstanden, der — angesichts des Weihnachtsfestes — nach Befriedigung schreit.

Nun sollte man denken, unter den gegenwärtigen Umständen sei es noch lange Zeit, an den Einkauf zu denken. Hier hätte die Verzögerung indessen doch vielleicht Bedenkliches an sich. Es ist leider nicht anzunehmen, dass der Krieg in absehbarer Zeit sein Ende findet, wenn auch humoristische und findige Rechenkünstler den Friedensschluss für einen bestimmten Novembertag schon ausgerechnet haben. Und wenn er schnell zu Ende wäre, würde es sich erst recht notwendig machen, mit Ware gut versehen zu sein.

Der Materialmangel wird noch eine ganze Weile nach dem Kriege fühlbar sein und noch länger ein empfindlicher Warenmangel, denn die Läger sind fast überall schwach geworden, und sie werden naturgemäss immer kleiner. Deshalb heisst es für manche Artikel, in denen wir uns Absatz versprechen, sie nicht zu spät einzukaufen, denn vielleicht könnten sie ganz fehlen oder aber bei plötzlichem Andrang nicht rechtzeitig lieferbar sein.

Es darf nicht vergessen werden, dass ein grosser Teil unserer Uhrenfabriken für unsere Armee mit Munitionsfabrikation beschäftigt ist, und dass das gleiche von Schweizer Fabriken gilt, die in wahrer Neutralität auch diese Liebesgabe auf beide feindliche Parteien verteilen. Dieser Geschäftszweig wird voraussichtlich immer noch ein blühender bleiben, und es ist kein Wunder, wenn er von den Fabrikanten mit besonderer Liebe gepflegt wird, bringt er doch besseren Verdienst, als die Uhrmacherei. Es ist auch — für die Allgemeinheit — besser, dass wir Uhrmacher einmal eine Zeitlang ohne Uhren bleiben, als die Armeen ohne Munition. Es empfiehlt sich aus diesen Zuständen die Folgen zu ziehen und sich ihnen gegenüber, ohne Uebereilung, sondern mit ruhiger sachlicher Erwägung, anzupassen.

Was für Uhren gilt, hat auch fast in gleichem Masse für Bijouterie Geltung. Auch diese Industrie leidet unter Materialmangel und zehrt zum grossen Teile von ihren Beständen.

Für Geschäfte die viele Ladenhüter haben, wird es geradezu eine Lust sein zu leben. Auch das ist eine Erscheinungsform in dem grossen Genesungsprozess, den mancher unter uns an seinem Geschäft erlebt.

Hier wird es die Hauptsache werden, dass man den etwas weniger neuen Mustern ein ganz neues Aussehen gibt oder geben lässt, und sie auch in der Aufmachung im Schaufenster und im Angebot an das Publikum nicht stiefmütterlich, sondern als ebenso vollwertige Artgenossen behandelt, wie die ganz neue Ware. Das sollte man allerdings zu jeder Zeit tun; aber oft hat der Verkäufer nicht den Mut dazu, oder es gelingt ihm nicht, da Neues genug vorliegt.

Und die Hauptsache nicht vergessen! Die höheren Preise dafür fordern! Mit jeder Preiserhöhung, die eingetreten ist, wurde das Warenlager des Uhrmachers um denselben Prozentsatz mehr wert. Wenn er nun seine Verkaufspreise nicht diesem Mehrwert entsprechend neu kalkuliert, so hat er von diesem Mehrwert nichts, sondern er lässt es der Kundschaft zugute kommen. Da er aber nachher wieder Ware zu dem erhöhten, oder inzwischen vielleicht noch höheren Preise einkaufen muss, so würde er diese Betätigung seines guten Herzens schwer mit seinem Gelde zu bezahlen haben — und wer weiss ob er das aushält. Das eine ist sicher: diese Zeitläufte erfordern in jeder Branche und nicht zuletzt in der unseren, ganz scharf aufpassende Geschäftsleute. Wenn auch der Krieg mit seinen Folgen — aus allerlei Gründen — während seiner Dauer nicht so scharf unter denen hergeht, die nicht auf dem Posten sind, so zeichnet er sie doch ganz deutlich, um sie noch heimzuholen, gerade wenn sie glauben werden, es beginne das neue wirtschaftliche Blühen auch für sie. Sie werden es nicht mehr mitmachen können, weil sie, ohne es zu bemerken und indem sie den Warner verhöhnten, langsam verblutet sind.

Noch ist es für viele Zeit, Weihnachten ist in Sicht, der grosse geschäftliche Rausreisser in Friedenszeiten. Er kann es auch in Kriegszeiten sein, aber habt acht, habt acht! Nutzt den Vorteil, den ihr schon in der Hand habt, denn es ist ein legitimer und vor jedermann zu rechtfertigender. Unterlasst ihr das aber, so wird man den Vorwurf mit Recht erheben können, dass ihr unkaufmännisch gehandelt habt und miserable Geschäftsleute gewesen seid.