

Forderungen des Tages im Geschäft.

Langsamer und schleppender als sonst verläuft in diesem Herbste die Mobilmachung für das Weihnachtsgeschäft. Es wäre nicht gut, daraus zu schliessen, dass ein flauer Verlauf desselben erwartet wird, denn das hiesse, den Kampf um einen Erfolg auf diesem Gebiete aufgeben, wozu ein Grund nicht vorliegt. Nur der, welcher keine Anstrengungen macht, wird Ursache haben, sich zu beklagen, nicht aber auch jener, welcher die Sorgfalt, die er auch im Frieden oder in den vorhergehenden Kriegsjahren seinem Geschäfte zuwendete, auch in diesem Jahre ausübt.

Wir stehen nur noch knappe 6 Wochen vor der Hochsaison unserer Branche im Kleinhandel, die nach dem Erfolge der grossen Anleihen und der Einzahlungen darauf, welche die Flüssigkeit unseres Geldmarktes beleuchteten, den vorherigen nicht nachstehen wird.

Die Kauflust wird nicht kleiner und die Zahl der Käufer nicht geringer sein; aber das Warenangebot von unserer Seite wird nicht mit der Massenhaftigkeit erfolgen können wie in anderen Zeiten. Das ist ein Faktor, der den Umsatz beeinflussen könnte, denn bekanntlich liegt in dem grossen Angebot ein Anreiz zum Kaufen. In dem kaufmännischen Sprichwort: „Angebot erzeugt Nachfrage“, ist diese alte Handelsweisheit kurz und bündig zusammengefasst, und ihre Befolgung hat den geschäftlichen Erfolg auch manches unserer Kollegen begründet.

Es ist damit nicht gesagt, dass ein Warenmangel besteht, denn die täglich bei uns eingehenden Preislisten zeigen, dass das nicht der Fall ist; indessen kann auch nicht von einem Warenüberfluss geredet werden. Nicht vergessen darf werden, dass auch uns eine Menge Ersatzware angeboten wird, deren Qualität nicht den früheren Ansprüchen genügt. Man wird sich auch auf diesem Gebiete mehr und mehr an die Eigenschaft der Kriegsware gewöhnen müssen und das Publikum dazu zu erziehen haben, dass es seine hohen Ansprüche, die es immer an die Haltbarkeit des Aussehens und die Dauerhaftigkeit und Leistungsfähigkeit unserer Waren stellt, entsprechend zu mässigen hat. Wer also von der Ersatzware nicht mehr verspricht, als sie halten kann, wird sich viel Aerger ersparen.

Nun hat aber die Aufklärung des Publikums ihre zwei Seiten, denn sie kann leicht den Käufer überhaupt abschrecken, da unsere Waren leider nicht solche sind, die durchaus gekauft werden müssen. Es ist dabei in der Hauptsache an Bijouterie gedacht, die in sehr vielen Geschäften den Hauptumsatz hat, und bei der die Goldsparung in erster Linie deutlich wird. Man wird gut tun, den Käufer darauf hinzuweisen, dass voraussichtlich noch lange Jahre nach dem Kriege eine Ware höherer Qualität als zur Jetztzeit nicht hergestellt werden wird, da es in Zukunft durchaus nötig sein wird, Material in jeder Form zu sparen, um die Einfuhr von ausländischen Waren klein zu halten und um die inländischen Rohprodukte lieber auszuführen, um der Kaufkraft unserer Mark bald wieder auf die Beine zu helfen. Der grosse Bedarf der Heeresverwaltung, welcher nach dem Kriege sofort gedeckt werden muss — für alle Fälle —, wird der Privatindustrie nur geringe Materialmengen freilassen, weshalb auf eine Qualitätssteigerung gerade bei Edelmetallwaren für den Massenverbrauch nicht gerechnet werden darf.

Es ist also eine der ersten Forderungen des Tages, sich Geschick genug anzueignen, um dem Kunden zu verkaufen, was er bekommen kann, und nicht das, was er durchaus haben will. In der Regel ist die Kundschaft selbst so klug, sich in das Unvermeidliche zu fügen, aber die Praxis lehrt ja alle Tage, wie viele nicht einzusehen vermögen, dass der Krieg ihren Wünschen ein Teilchen versagen könnte.

Eine zweite Forderung ist die, das Geschäft mit einer geringeren Auswahl zu machen als in früheren Jahren. Gerade weil kein Warenüberfluss vorhanden ist, wird das in friedlichen Zeiten so beliebte System der Auswahlendungen zu und über Weihnachten, oder sogar der Kommissionsläger, eine starke Einschränkung erfahren müssen. Da spielt der gute Wille des Grossisten und die Absicht, auf diese Art sich kein Geschäft entgehen zu lassen, keine Rolle mehr. Er kann einfach nicht in dem früheren Umfange seine Abnehmer unterstützen.

Im wesentlichen wird deshalb jeder auf das gestellt sein, was er für feste Rechnung bestellt hat, und das wird manchem keine geringen Schwierigkeiten machen, gibt es doch Waren-gattungen, bei denen es fast selbstverständlich schien, dass der Käufer nicht von dem vorhandenen Lager kaufte, sondern dass ihm eine Auswahl beschafft wurde, von der er sich aussuchte, oder noch eine zweite von anderer Seite.

Diese Art Geschäfte zu machen, muss sich immer mehr verlieren, je länger der Krieg dauert. Und schliesslich ist das kein grosses Unglück, weil sie eine geschäftliche Verzogenheit, manchmal sogar eine Ungezogenheit bedeutete.

Dass dem eigenen Lager in solchem Falle eine höhere Bewertung als Verkaufsobjekt beigegeben werden muss, ist deutlich. Es ist deshalb vor allen Dingen in einen verkaufsfähigen Zustand zu bringen. Das klingt selbstverständlich, weil man diesen Zustand doch von jeder Verkaufsware annehmen sollte. Aber es ist keineswegs so. Mancher Uhrmacher weiss gar nicht, was seinen Taschenuhren zum Beispiel, die schon länger am Lager sind, fehlt. Dass etwas nicht in Ordnung ist, ist ihm bekannt; das kann ein Fehler im Werke und auch im Gehäuse sein. Daher rührt auch seine häufige Unsicherheit, wenn es sich darum handelt, solche Ware zu verkaufen, weshalb der bequeme Ausweg der Auswahl gern benutzt wird. Die jetzigen Zustände bringen daher einen gewissen Segen mit sich; zwingen sie doch, dass die Ware auf ihre Verkaufsfähigkeit nachgesehen wird und ihre Fehler, die den Absatz verhinderten, beseitigt werden. Und veranlassen sie doch, dass der Uhrmacher den unkaufmännischen Fehler sein lässt, der Kundschaft immer nur das neueste und modernste zu verkaufen, während sein eigenes Lager unbewegt bleibt, veraltet und schliesslich gar nur als notwendige Staffage angesehen und behandelt wird.

Es liegt auf der Hand, dass bei dem Mangel an Anreiz zum Kaufe, den die länger liegende Ware doch gegenüber neuen Mustern sich nachsagen lassen muss, eine sorgfältige Dekoration der Schaufensterauslage helfen muss, sie zu verkaufen. Mit fremdem Glanze muss der Gegenstand umgeben werden, damit er sich leicht und regulär verkaufen lässt. Man darf es der älteren Ware nicht länger ansehen, dass sie bisher ein vernachlässigtes Glied in der Reihe der zum Verkauf ausgebotenen Artikel gewesen ist, sondern alle Liebe, die man ihr vorher versagte, muss ihr nun zugewendet werden. Nur in dieser Art wird eine weitere Forderung des Tages erfüllt, wie es das Interesse der Allgemeinheit und das eigene wünschenswert erscheinen lassen: Die Mobilisation der toten Läger. Niemals wird die Gelegenheit, diese Läger so schnell und so nutzbringend abzustossen, wieder kommen, und wir decken damit einen grossen Teil des Bedarfes, ohne aus dem Ausland in dieser ungünstigen Zeit Ware beziehen oder im Inlande kostbares Gold für Zwecke verwenden zu müssen, die vorhandene, versteckt liegende Fertigware ebensogut erfüllen kann.

Infolge dieser, durch die Lage der Dinge ermöglichten Verkleinerung des Warenlagers wird auch ein Krebschaden beseitigt, der schwer auf der Kalkulation des Uhrmachers lastete. Das Lager ist in der Regel viel zu gross für den Umsatz, und natürlich muss sich das in der Kalkulation ausdrücken, die ganz anders aussehen muss, als wenn das Lager mehrmals im Jahre umgesetzt wird, wie es in vielen anderen Branchen der Fall ist.

Die vierte Forderung des Tages ist die, dass der Warenumsatz mit dem rechten Gewinn erfolgt. Ueber diesen Punkt ist bereits in besonderen Abhandlungen in dieser Zeitschrift Vieles und Gutes geschrieben worden, aber es kann nicht dringend genug empfohlen werden, die dort gegebenen Winke zu beachten. Man kann sich auch arm verkaufen, und gerade wenn man viel verkauft, kann es recht schnell damit gehen.

Es sei nur an den unglaublichen, aber doch nicht unmöglichen Fall gedacht, dass ein Uhrmacher sein gesamtes Lager zum alten Preise verkauft. (Das geschieht tatsächlich noch häufig! Die Schriftl.) Nachdem er ausverkauft hat, besieht er den Erlös, von dem er in der Zeit natürlich auch die teurer gewordenen Unkosten bezahlt und seinen Lebensunterhalt bestritten hat.