

Für das neue Jahr sehe ich die Geschäftslage nicht so hoffnungslos an, denn die Lohn- und Gehaltserhöhungen ermöglichen einem grossen Teil des Publikums den Kauf unserer Waren.

III. Einzelhandel

A) Berlin

Der oberflächliche Beobachter, wenn er unsere ausgeplünderten Fenster sieht, ist der Meinung, wir hätten kolossale Geschäfte gemacht. Tatsächlich ist das Gegenteil der Fall. Denn zu einer Zeit, wo der Detailhandel noch mit Vormonatspreisen verkaufte, verlangten der Grosshandel und der Erzeuger bereits Preise, die dem laufenden Kursstand des Dollars angenähert waren. Hatte man einen Gegenstand verkauft, so musste man beim Wiederankauf des gleichen Stückes 100% und mehr bares Geld zulegen, sofern man ihn überhaupt bekam. Hatte man ihn glücklich, also mit Verlust, dann war die grosse Frage: Kann ich ihn auch wieder zu angemessenem Preise loswerden? Hier in Berlin verkaufen nach unserer Kenntnis die Detaillisten noch aus Lagern zu vorletzten Einkaufspreisen. Sind die Lager einmal ausgeschöpft und bleiben die Erzeuger auf ihrem heutigen teilweise fiktiven Preise, dann muss die Lage katastrophal werden. Der Detaillist hat ein feines, täglich erprobtes Gefühl für die Stimmung des Publikums und seine Kauflust und ein scharfes Auge für den Umfang seiner Kaufkraft; er wird also unmöglich neue Bestände zu den heutigen Preisen aufnehmen können, wenn er weiss, dass der Käufer ihm nicht mehr folgt.

B) München

Sehr erschwerend für den Einzelhandel wirken die strengen Ausfuhrbestimmungen, die dem Ausländer den Kauf deutscher Ware in den Läden fast unmöglich machen. Kein deutscher Detaillist wird auf den Umsatz mit Ausländern verzichten wollen, welcher durch die Forderung angemessener Preise keineswegs zum Schaden des deutschen Wirtschaftslebens sich auswirken kann.

Während grosse Umsätze in Luxusuhren stets mit Konjunkturschwankungen verbunden sind, dadurch, dass die vom Publikum durch Spekulation usw. erzielten Gewinne wieder in Wertgegenständen angelegt werden, dürfte sich das Geschäft bei gefestigter allgemeiner Lage auf kurante Ausführungen hauptsächlich beschränken. Auch wenn in den Luxusbranchen schwere Krisen bevorstehen, dürfte der Verkauf von Gebrauchsuhrn und Grossuhren niederer Preislage nicht aussetzen.

Wie bereits zu Frage 2 erwähnt, wird durch die Ausfuhrkontrolle dem Grosshandel sowohl als dem Einzelhandel jede Exportbetätigung abgeschnitten. Die Vorschriften, welche in der Hauptsache nur unter dem Beirat von industriellen Sachverständigen zustande kamen, zielen systematisch darauf hin, nur der Industrie die Exportmöglichkeit zu belassen und dem deutschen Händler das Auslandsgeschäft abzuschneiden, sei es in Deutschland selbst, sei es durch direkten Export. Es müssen unbedingt Schritte seitens der Spitzenorganisation des Einzelhandels bei der Reichsregierung unternommen werden, um die Beziehung auch von Sachverständigen des Gross- und Einzelhandels bei der Ausarbeitung der Ausfuhr- und Kontrollgesetze durchzusetzen, und zwar in paritätischer Anzahl. — Die Luxusbesteuerung in ihrer jetzigen Form trägt den Nachteil grosser Unklarheit. Im Interesse des Staates sowohl wie des Kaufmanns wäre es gelegen, die Steuer entweder beim Verkauf im Kleinhandel oder beim Produzenten zu erheben. Die jetzige differenzierte Besteuerung einzelner Gegenstände führt zur Unsicherheit und zu Abweichungen der Ansichten der Rentämter untereinander. Es müssten seitens der Fachorganisation unbedingt Warenaufstellungen gemacht werden, welche die erhöhte oder gewöhnliche Umsatzsteuerpflichtigkeit eines Artikels erkennen

lassen und welche reichsbehördlich anerkannt sind. Auch ist es Aufgabe der Einzelhandelsverbände, gegen die Wuchererlasse der Regierung energisch Einspruch zu erheben und gemeinsam mit anderen Spitzenverbänden einer Gesetzgebung entgegenzutreten, welche einseitig den realen Handel gefährdet.

C) Mitteldeutschland

Besonders auffallend zeigt es sich, dass das grosse Publikum für die allerneuesten Preise gar nicht zu haben ist. Das Weihnachtsgeschäft wurde davon schon sehr beeinflusst. Was haben wir von solchen Verhältnissen nach Weihnachten zu erhoffen? Sicher eine grosse Lähmung des Geschäfts. Die Verdienste im Einzelhandel werden sehr mässige sein, einesteils, weil bei voller Kalkulation alle zu neuen Preisen eingekauften Waren nicht mehr verkaufsfähig sind und ausserdem, da die grösste Unsicherheit im Einzelhandel schwebt, weil der Herr Reichswirtschaftsminister eine normale Marktlage zur Zeit gewissermassen nicht anerkennt. Unter solchen Verhältnissen wird man sich „arm“ verkaufen können. Die Lager werden an Stückzahl immer kleiner werden. Die Möglichkeit einer Verschuldung weiter Kreise ist unausbleiblich. Wie aber wäre dem zu begegnen? Nicht durch polizeiliche und behördliche Verfügungen und Kontrollen, nein, sondern durch finanzpolitische Massnahmen, um die Volkswirtschaft zu gesunden und das Ansehen der deutschen Mark zu heben. Wir stehen genau an derselben Stelle wie im Sommer 1920, als es der deutschen Uhrmacherschaft gelang, einen Preisabbau bei dem Verband der Uhrenfabrikanten und Grossisten durchzudrücken. Nur mit verkaufsfähigen Waren können wir das Geschäft wieder beleben, und dies zu erreichen muss unser Ziel sein. Hierzu aber gehört eine Macht. Wir haben sie. Es kann nicht kräftig genug immer wieder von neuem darauf hingewiesen werden, dass jeder deutsche Uhrmacher ohne Ausnahme seine Fachorganisation stützen und hochhalten muss. Den selbst erwählten Führern schenke man Vertrauen, man stärke sie bei ihrer schweren Arbeit, die sie ehrenamtlich leisten, damit sie mit ganzer Kraft das leisten können, was zu guten Erfolgen führen muss.

D) Norddeutschland

Das Weihnachtsgeschäft ist infolge des vorzeitigen gesteigerten Kaufes durch das Publikum im Oktober und November, hervorgerufen durch die Marktentwertung, als ruhig zu bezeichnen.

Ich glaube annehmen zu dürfen, dass der Verkauf im Uhrengewerbe bei Stabilisierung der Preise schleppend sein wird, bis sich das kaufende Publikum an die Preise gewöhnt hat und die Einkünfte sich der ganzen Marktlage angepasst haben.

Bezüglich der Massnahmen, die geeignet wären, die Geschäftslage zu heben, sind wir der Ansicht, dass bei schleppendem Geschäftsgange der Verkauf von Uhren nur durch regsame Bearbeitung des Publikums, durch Reklame oder Ähnliches belebt werden kann, wobei wir einer gemeinschaftlichen Reklame unbedingt das Wort reden möchten.

E) Deutschland-Schweiz

Beim heutigen Stand des Schweizer Franken ist an ein Geschäft nicht zu denken, weil sich die Preise viel zu hoch stellen und unsere Uhren doch nur bis zu einer gewissen Grenze Absatz finden.

Durch die hohen Zölle und die Luxussteuer wird befürchtet, dass das Geschäft bei den realen Firmen sehr leiden und nur der Schmuggel in Uhren gefördert wird.

Ueber die Hebung der Geschäftslage ist schwerlich etwas zu sagen. Sobald die Mark fällt, steigt die Kauflust ganz bedeutend, weil die Flucht vor der Mark das Geschäft von selbst hebt. Umgekehrt: Bessert sich die Mark, so fehlt jede Kauflust, weil jeder Geschäftsmann damit rechnet, dass die Mark sich noch weiter bessert und er dadurch die Schweizer Ware billiger einkaufen kann.