

Wie war das Weihnachtsgeschäft?

Kaum jemals dürfte der Ausfall eines Weihnachtsgeschäftes mit mehr Spannung erwartet worden sein als der des hinter uns liegenden. Mehr als je, und bei mehr Kollegen als je, hing Wohl und Wehe von dem Ausgang dieses Geschäftes ab. Unsere folgenden Mitteilungen über den Verlauf des Geschäftes werde deshalb auch das allgemeine Interesse unserer Leserschaft haben. Ein Kollege aus Süddeutschland (München) schreibt:

„Vom Einsetzen des Weihnachtsgeschäftes merkte man nichts bis zum silbernen Sonntag (zweite Sonntag vor Weihnachten). Aber auch an diesem Tage wurde derart wenig Geschäft gemacht, daß es nicht viel ausgemacht hätte, wenn das Geschäft an diesem Sonntage geschlossen gewesen wäre. Auch die darauffolgende Woche rührte sich nicht sehr viel. Erst am letzten Sonntag vor Weihnachten (goldener Sonntag) setzte das Geschäft ein. Man kann sagen, das ganze Weihnachtsgeschäft wurde gemacht in den 4 Tagen vom goldenen Sonntag bis zum heiligen Abend. Größtenteils wurde jedoch nur billige Bijouterieware gekauft. In Uhren herrschte nur Nachfrage in Damenarmbanduhren und auch nur zu billigen Preisen. Gute Ware konnte man nicht verkaufen. Es herrscht eben nach wie vor Geldknappheit. Die Käufer setzten sich aus allen Bevölkerungskreisen zusammen, in der Hauptsache jedoch aus dem Mittelstande.

Gemeinschaftsreklame wurde hier nicht gemacht, da die dortigen Vorschläge zu spät eintrafen. Eine Mitgliederversammlung konnte nicht mehr einberufen werden. Es wurde jedoch in einer Ausschusssitzung beschlossen, die Sache nicht ruhen zu lassen, um vielleicht zur nächsten Firmungszeit großzügige Reklame zu machen.“

Aus Westfalen (nicht Ruhrgebiet) schreibt uns ein Kollege: Das Geschäft erbrachte im Dezember 1925 eine Mindereinnahme gegenüber 1924 von 19%. Der Gesamtjahresumsatz ist um 5% höher als 1924. Natürlich zahlenmäßig, denn in Anbetracht der Preissteigerungen bedeutet das in Wirklichkeit auch einen Rückgang; dieser selbe Rückgang muß natürlich auch noch dem Weihnachtsgeschäft hinzugerechnet werden, so daß man den effektiven Minderertrag dieses Geschäftes mit 25% annehmen kann.

Es gingen nur billige und billigste Ware. Am deutlichsten zeichnete sich das bei Herrendoppelketten ab. Während im Vorjahre sehr viel amerikanisches Charnier und Union verkauft wurde, wurden zwar auch in diesem Jahre noch viel Ketten verkauft, ich schätze etwa 200 Stück, aber nur ganz verschwindend in eben genannten Qualitäten; Durchschnittspreislage 5 bis 12 Mk. Gut gegangen sind 8er Damenringe in der Preislage 10 bis 15 Mk. Auch hier wieder 14er fast gar nicht. Brillantsachen nichts. Ferner gingen in Mengen billige Steinkolliers, auch hier selten über 10 Mk. Ferner Zigarettenetuis, billige Brochettes und Manschettenknöpfe Herrenringe jeder Art dagegen fast gar nicht.

Uhren gingen gut, Speziell silberne Zylinder-Herrenuhren in der Preislage um 35 Mk. Versagt haben silberne offene Ankeruhren, von denen ich fast mein ganzes Lager im Gegensatz zum vorigen Jahre überbehalten habe. Goldene Herrenuhren eine ganze, goldene Armbanduhrn bescheiden. Gut Tula-Armbanduhrn und Plaque in der Preislage 40 bis 50 Mk. Kleine Wecker gingen in diesem Jahre gegen das Vorjahr recht schwach. Enorm war der Umsatz in Babyweckern jeder Form bis 12 Mk. Haus- und Wanduhren war völliger Versager. Das ist keine vorübergehende Erscheinung, auch keine Erscheinung, über die man einfach mit der Erklärung „Wohnungszwangswirtschaft“ hinweggehen kann. Das Publikum ist einfach nicht in der Lage, die Preise, wie sie sein müssen, wenn der Uhrmacher mit einigermaßen vernünftigem Nutzen kalkuliert, zu bezahlen. Nachfrage ist genug. Der Uhrmacher muß es aber ablehnen, hier Schleuderpreise zu machen, um nur etwas zu verkaufen und so den Hausdiener der Fabrikanten zu spielen. Bei 65 Pf. Stundenlöhnen in der Spitze bei der Schwarzwälder Industrie wird die Uhrmacherschaft es nie verstehen, selbst wenn einige Materialien entsprechend gestiegen sind, warum speziell Wanduhren etwa 100% über Friedenspreis liegen. Hier muß immer und immer wieder von neuem auf das schärfste angefaßt werden. Und gerade der Ausfall des Geschäftes, der bei mir nicht vereinzelt ist, muß dafür eine neue Handhabe bieten. Da nützt auch kein Trinkgeld von 5 bis 10% Abbau, sondern da muß ganz durchgreifend abgebaut werden. Ich habe mir auch schon vorgenommen, auf den Verbandstagen dieses Jahres diese Frage scharf mit in den Vordergrund zu rücken. Bei der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und bei den daraus resultierenden schlechten Aussichten, so schlecht, wie sie wohl in meiner Erinnerung noch nie für ein Weihnachtsgeschäft bestanden haben, bin ich mit diesem Ausgange, der sich allerdings erst in den allerletzten Tagen gemacht hat, noch zufrieden. Bemerkenswert kann noch werden, daß das durchweg äußerst schlechte Wetter besonders auf die Laufkundschaft noch hemmend eingewirkt hat. Ein klassisches Beispiel war der goldene Sonntag, der mit seinem „Sauwetter“ etwas über ein Drittel des vorjährigen brachte.

Die Kollegen klagen allgemein, mit einer Ausnahme, der ungefähr dasselbe wie ich konstatierte. In Optik gingen Gegenstände, die man als unnötige Luxusgegenstände ansah, wie Barometer und Ferngläser, auch nicht. Brillenoptik war dagegen wieder gut.

Aus Schlesien wird uns geschrieben: Wohl noch in keinem Jahre sind wir Uhrmacher, ganz gleich ob in Industrie- oder landwirtschaftlicher Gegend, dem Weihnachtsgeschäft mit so gemischten Gefühlen entgegengegangen wie in diesem Jahre. Das hatte seine guten und leider auch nur zu berechtigten Gründe. Wie eine schwarze undurchdringliche Wolkenwand, die sich von Tag zu Tag vergrößerte und aus der gleich Wetterleuchten die Konkurse und Geschäftsaufsichten aller Branchen wie drohende Gewittererscheinungen aufzuckten, stand drohend die Gefahr für unsere ganze Zukunft am Horizont. Immer größer wurde die Geldknappheit, immer zahlreicher die Heere der Arbeitslosen, immer skeptischer die Ansichten, die ein wenigstens noch einigermaßen befriedigendes Weihnachtsgeschäft vorauszusagen wagten. Zu Bergen wuchsen die Rechnungen unserer Lieferanten, immer größer wurde der Debetposten auf unserem Kontokorrentkonto, die letzten Reserven unserer Zahlungsmittel waren bereits in den Kampf geworfen, man wollte doch wenigstens bereit sein, bieten was in seinen Kräften stand — lieber das Warenlager auf der Höhe halten und einige Zinsen zahlen, als es verkommen lassen, und die paar Käufer, die ja doch wohl kommen mußten, durch geringe Auswahl vor den Kopf zu stoßen und zu verlieren. Es galt, den Kopf oben zu behalten und sich nicht unterkriegen zu lassen von diesen Stimmungen, die, wie nicht zu verscheuchende Geister, aus allen Ecken unserer Läger täglich, ja stündlich uns ins Ohr raunten: „Diesmal ist alles umsonst“; „Diesmal kannst du dich auf den Kopf stellen, es wird kein Weihnachtsgeschäft“; „Nach dem Neujahr bist du fertig und kannst deine Lieferanten nicht bezahlen“; „Die Kundschaft hat kein Geld, alle Leute haben kein Geld, die Landwirte haben kein Geld, die Arbeiter werden entlassen, die Not wächst, kein Geld, kein Geld, kein Geld“, so gellte es uns in den letzten Tagen und Wochen in den Ohren. „Wer soll euren Plunder kaufen, kein Geld, kein Geld“, so schrie es uns der Pleitegeier krächzend zu. Und immer klarer kam es uns zum Bewußtsein, die Stimme hat recht, nur zu sehr recht, unbedingt logisch klangen uns diese Argumente in den Ohren, wer sollte unsere, ausgerechnet unsere Sachen kaufen, die zu 90% wenigstens in den Augen des lieben Publikums zu den Luxusartikeln, zum mindesten aber zu den entbehrlichen Dingen des so sehr traurig gewordenen Daseins gerechnet werden. „Trotz alledem, nicht unterkriegen lassen, tun, was menschenmöglich ist, mehr noch als sonst die anderen Jahre, herausholen, was herauszuholen ist, und wenn es die größten Anstrengungen kostet, Reklame machen, aufmerksam machen, deine Sachen anbieten, persönlich werben, wo du nur kannst, keine Gelegenheit verpassen!“, so sagte uns die andere innere Stimme, die sich nicht unterkriegen lassen wollte im Daseinskampfe.

Mit allen mir zu Gebote stehenden Mitteln ging ich dran. In Poesie und Prosa, als Eingesandt und als Weihnachtsmärchen, in Zwei- und Vierzeilern schrie ich es hinaus in die Massen: „Kauft Uhren, kauft meine Artikel zu Weihnachten, sie sind es, die wirkliche Weihnachtsfreude erwecken, sie sind es, die aus dem Rahmen der üblichen Geschenke herausfallen. Sagen Sie selbst, würden Sie sich über ein paar noch so schöne und warme wollene Socken mehr freuen, als über eine elegante feingliedrige Uhrkette, die ihren neuen Anzug erst ins rechte Licht rückt? Warum genießen Sie sich, in einer Gesellschaft nach der Uhr zu sehen? Weil Sie noch einen alten, schmucklosen „Seeger“ aus Großvaters Zeiten, womöglich mit Schlüsselaufzug, in der Tasche tragen! Verzeihen Sie, Ihr Selbstbinder hat sich zu einem Knäuel aufgelöst! Sie müssen ihn mit einer eleganten Kravattennadel in seiner schneidigen ursprünglichen Form festhalten! Wenn dich der Kummer drückt und auch die Sorge zwick, kauf dir ein Grammophon, dann laufen sie davon. Aber keine Winsel! Laß dir einen Resonanzapparat vorspielen bei Paul Schultze. Ring 6, Gnädige Frau! Gnädiges Fräulein! Schreiben Sie auf Ihren Wunschzettel die Armbanduhr und das moderne Kollier! Sie gehören zum eleganten Kleide, als wertvolle Ergänzung Ihrer Toilette. In vornehmen Mustern zu haben usw.“

Es war komisch, je mehr sich meine innere Stimme zu dem Bekenntnis formte, es muß, es wird diesmal eine Pleite werden, desto sprudelnder kamen mir die Reklameeinfälle. Meine lieben Kollegen am Orte (lies Konkurrenten) werden den Kopf geschüttelt und wahrscheinlich die Kundschaft ihrerseits aufgeklärt haben, daß sie die Reklame bei mir alle mit bezahlen müßten, aber ich glaube, für sie mit inseriert zu haben, denn die meisten meiner Annoncen waren auf diesen allgemeinen Ton zugeschnitten, der darauf hinausging, erst einmal das Interesse für unsere Herrlichkeiten zu wecken.

Und dann kam die Zeit, wo das Geschäft einsetzen mußte. Erwartungsvoll saß man im Laden und wartete und wartete, verglich die Tageseinnahmen im Einnahmebuch mit denselben Tagen des Vorjahres und es wollte und wollte nicht vom Flecke gehen. Also noch 2000 Beilagen des Zentralverbandes bestellen und der Zeitung belegen. Wie in einer entbrannten Schlacht der Feldherr seine Reserven nach und nach einsetzt und an die gefährdeten Punkte dirigiert, so machte ich es auch, und siehe da — ein Wunder