

Mit der Zeit werden sogenannte Geschäftsstraßen und „stille“ Viertel auch in den Außenbezirken entstehen. Geschäfte werden in den ruhigen Straßen kaum zu machen sein.

Der Inhaber kleiner und kleinster Geschäfte wird sich auf die Kundschaft aus seiner nächsten Nachbarschaft beschränken müssen. Aber, wenn er ein tüchtiger Kaufmann ist, die Spesen auf ein Minimum herabdrückt, nach modernen Grundsätzen arbeitet, so wird er trotzdem sein Auskommen finden.“

#### Das Spezialgeschäft neben dem Warenhaus.

Der Inhaber eines mittleren Kaufhauses an der Peripherie äußerte sich folgendermaßen:

„Ich vermag in dem Vordringen der Großbetriebe des Einzelhandels in die Außenbezirke keinen Faktor zu erblicken, der eine wirkliche Gefahr für den kleinen und mittleren Einzelhandel bedeutet. Es wird darauf ankommen, daß man sich auf diejenigen Artikel spezialisiert, in denen man mit dem Großbetrieb erfolgreich konkurrieren kann. Schließlich darf man auch nicht vergessen, daß die Gegend, in der sich ein Großbetrieb festsetzt, geschäftlich gewinnt durch die Käufermassen, die ein solches Unternehmen naturgemäß anzieht. Von diesem Zustrom an Kunden kann auch der kleinere Betrieb bei persönlicher Tüchtigkeit des Inhabers und Anpassung seines Geschäftes an die Wünsche der Kundschaft nur profitieren. Schließlich besteht zwischen ihm und seiner Kundschaft der große Vorteil der persönlichen Berührung, auf den naturgemäß ein Großbetrieb verzichten muß. Versteht der kleine Geschäftsmann diesen Vorteil geschickt auszunutzen, so wird er trotz der großen Konkurrenz sein Geschäft machen können, auch wenn er in vielen Artikeln naturgemäß mit dem Großunternehmen nicht konkurrieren kann.“

Der Einzelhändler, der sein Geschäft nur mit Angehörigen betreibt, also der kleine Geschäftsinhaber, wird es wohl am schwersten haben, aber auch er braucht meines Erachtens sich in seiner Existenz nicht bedroht zu fühlen. Er wird sich eben, wenn er kein Spezialgeschäft besitzt, entsprechend umstellen müssen und es, sofern er nicht kurzsichtig ist, auch können.“

Eine führende Persönlichkeit des Einzelhandels äußerte sich ungefähr in dem gleichen Sinne. Auch er hebt hervor, daß durch das Festsetzen der Großbetriebe des Einzelhandels in den Außenbezirken eine gesunde Lage geschaffen wird, und daß, wie verschiedene Beispiele aus der Praxis gelehrt haben, auch die Inhaber kleinerer und mittlerer Geschäfte nicht zu verzagen brauchen. Auch er betont, daß es allerdings erforderlich wäre, sich auf Spezialartikel zu konzentrieren, den Betrieb zu modernisieren und die Kundschaft pfleglich zu behandeln.

#### Die Sorgen der Kleingeschäfte.

Ein Einzelhändler, der sein Geschäft ohne Personal, nur mit Angehörigen betreibt: „Zu den Sorgen verschiedener Art, mit denen gerade wir kleinen Geschäftsinhaber zu kämpfen haben, kommt nun auch die große Gefahr einer erdrückenden Konkurrenz durch die Großbetriebe. Ich befürchte sehr, daß unsere Kundschaft noch mehr als bisher zu den großen Geschäften abwandern wird. Denn naturgemäß kann sie in einem kleinen Geschäft nicht die Auswahl finden, wie in den großen Häusern. Auch kann ich ebensowenig mit meinen Preisen gegen die der großen Häuser mit ihren bedeutend besseren Einkaufsmöglichkeiten mithalten. Dazu kommt noch ein weiteres Moment, das nicht ganz unwesentlich ist: Geht jemand in ein Warenhaus und findet er dort nichts Passendes, so geht er einfach wieder heraus und fühlt sich dadurch nicht weiter geniert. In einem kleinen Geschäft glaubt der Kunde immer noch unter allen Umständen etwas kaufen zu müssen und geht so mit

einem Gefühl der Unzufriedenheit über den „erzwungenen“ Einkauf aus dem Geschäft – und kommt nicht wieder. Gegen diese Einstellung der Kundschaft ist, wie die praktische Erfahrung lehrt, schwer anzukämpfen, trotzdem ich natürlich jedem Interessenten, der in meinen Laden kommt, dieses Gefühl des zum Kaufe Gezwungenseins zu nehmen versuche.“

Ich sehe die Zukunftsaussichten nicht sehr rosig an, werde aber natürlich trotzdem versuchen, soweit mir dies bei meinen beschränkten Mitteln möglich ist, eine Umstellung vorzunehmen!“

#### Die Verbraucherschaft hat das letzte Wort.

Eine andere führende Persönlichkeit des Einzelhandels ist ebenfalls recht pessimistisch gestimmt und sieht gerade für den kleinen Einzelhändler in dem Vordringen der Großbetriebe nach den Außenbezirken eine schwere Gefahr. Er begründet das etwa in der gleichen Weise wie der oben erwähnte Inhaber eines kleinen Geschäftes und kommt zu dem Schluß, daß im Grunde der ganze Kampf von der Verbraucherschaft entschieden werden wird.

#### Konkurrenz belebt das Geschäft.

Der Mitinhaber eines großen Kaufhauses in einem südöstlichen Vorort: „Die nahende Konkurrenz der Großbetriebe dürfte meines Dafürhaltens eine wirkliche Gefahr für gutgeleitete Spezialgeschäfte kaum bedeuten. Diese Spezialgeschäfte werden allerdings besondere Kraftanstrengungen zu machen haben, es schließlich aber doch schaffen, auch wenn das Schleudern mit den Preisen in den ersten Jahren des Bestehens eines solchen Großbetriebes uns zunächst diesen Kampf sehr erschweren wird. Von den Käufermassen, die die große Konkurrenz naturgemäß in unsere Gegend ziehen wird, werden auch wir Nutzen haben, denn noch immer hat man die Beobachtung machen können, daß das Geschäft sich desto mehr belebt, je größer die Konkurrenz ist. Mißlicher scheinen mir die Dinge schon für jene mittleren und ganz kleinen Betriebe zu liegen, die gemischte Artikel führen. Hier wird man abwarten müssen, wie sich die Dinge gestalten werden.“

#### Die Kundschaft sucht Qualität im Kleingeschäft.

Ein Kaufhausbesitzer in einem anderen Außenbezirk: „Spezialgeschäfte, die gute Qualitäten führen, dürften auch trotz der großen Konkurrenz, die ihnen durch den neuen „Zug nach der Peripherie“ unleugbar erwächst, auf ihre Kosten kommen. Ihre Kundschaft wird nicht abwandern, denn sie hält nach unseren Erfahrungen sehr auf Qualität. Für die kleinen und kleinsten Geschäfte sehe ich allerdings sehr pessimistisch in die Zukunft und glaube, daß viele von ihnen eingehen werden. Jedenfalls haben sich mir gegenüber bereits in diesem Sinne die Inhaber einiger kleiner Geschäfte aus meiner Nachbarschaft geäußert.“

#### Die wachsende Großstadt verlangt neue Kaufgegenden

Sehr bemerkenswert ist auch die folgende Äußerung eines besonders urteilsfähigen, modern denkenden Einzelhändlers: „Das Vordringen der Großbetriebe des Einzelhandels in die Peripherie-Gegenden ist im Interesse der Geschäfte sowohl wie der Käufer durchaus zu begrüßen. Es ergibt sich, wie die Entwicklung des Verkehrs, aus der wachsenden Ausdehnung der Stadt und den Kaufbedürfnissen der Bevölkerung, die nicht zu jedem Einkauf eine „Reise“ in das Zentrum unternehmen kann, sondern bei gleicher Güte der Waren und gleich preiswerter Auszeichnung gerne ihren Bedarf in den Geschäften ihrer Wohngegend deckt. Selbstverständlich muß der Einzelhandel sich auch in den Peripherie-Gegenden mit Auswahl, Dekorationen, Beleuchtung usw. den heute gegen